CANADA'S STATE OF TRADE

Trade and Investment Update - 2007

Including a special feature:

The Rise of Global Value Chains

Foreign Affairs and International Trade Canada
Affaires étrangères et Commerce international Canada

Canada

2008-01660/

Canada's State of Trade
Trade and Investment Update - 2007

This publication is available online at www.international.gc.ca/eet

ABOUT THIS DOCUMENT

Canada's State of Trade - 2007 has been prepared by The Office of the Chief Economist of Foreign Affairs and International Trade Canada under the general supervision of Anthony Burger, Chief Economist. The report was written by Jean-Bosco Sabuhoro and Aaron Sydor, with statistical assistance from Suzanne Desjardins and Erica Pohjola. This report features a special article: "The Rise of Global Value Chains" that was written by Aaron Sydor. Small boxes were written by staff within The Office of the Chief Economist: "Characteristics of Canadian Exporters" by David Boileau and "Foreign Affiliate Trade Statistics" by Bjorn Johansson.

Your comments concerning this year's report are welcome. Please direct them to the following e-mail address: tradestats.eet@international.gc.ca.

© Minister of Public Works and Government Services Canada, 2007

ISBN 978-0-662-69879-1

Catalogue no. IT1-3/2007

Table of Contents

A Message from the Minister 1

Executive Overview 3

I. Global Economic Performance 5
- Figure 1-1: World Real GDP Growth 5

The United States 5
- Table 1-1: Real GDP Growth in Selected Economies 6

Japan 6
Euro Area 7
The UK 7
The Emerging Economies 7
China 7
India 8
Brazil 8
Mexico 8
Russia 8
NIEs 8
ASEAN-4 9
Uncertainties and risks to the global economy 9

II. Overview of World Trade Developments 11
- Figure 2-1: Increases in Commodity Price Indexes 11
- Table 2-1: World Merchandise Trade by Region and Selected Country 12
- Table 2-2: Leading Exporters and Importers in World Merchandise Trade 13
- Table 2-3: World Commercial Services Exports by Region and Selected Country 14

III. Canadian Economic Performance 15

Gross Domestic Product 15
- Figure 3-1: Canadian Real GDP Growth 15
- Figure 3-2: Real Gross Domestic Product, Expenditure-Based 15

GDP growth by Province 17
- Figure 3-3: Real GDP Growth by Province 17

Employment 18
- Figure 3-4: Unemployment Rate in Canada 19
- Figure 3-5: Umemployment Rates in Canada and Provinces 19

The dollar 20
- Figure 3-6: Canadian Dollar Against the US$, the euro and the UK pound 20

Interest rates .20
Figure 3-7: The Bank of Canada Key Policy Rate .20
Prices .20
Figure 3-8: CPI and Core CPI Annual Increases .20
Productivity gap .21
Figure 3-9: Relative Labour Productivity Levels in the Total Economy in Canada .21

IV. Overview of Canada's Trade Performance .23
Table 4-1: Indicators of Openness to Trade .23
Figure 4-1: Exports of Goods and Services by Major Area .24

Box: Characteristics of Canadian Exporters .25
Number of Exporting Enterprises by Destination .25
Canadian Exporters by Industry Group .25
Export Establishments by Employee Size .26

Figure 4-2: Imports of Goods and Services by Major Area .27
Figure 4-3: Growth in Goods Exports by Major Groups .27
Figure 4-4: Composition of Goods Exports in 2006 .27
Figure 4-5: Growth in Goods Imports by Major Groups .27
Figure 4-6: Composition of Goods Imports in 2006 .28
Composition of goods and trade surplus .28
Figure 4-7: Goods Trade Balance by Major Groups .29
Figure 4-8: Trade Balance by Major Groups .29
Services .30

Box: Foreign Affiliate Trade Statistics (FATS) .30
Figure 1: Foreign Affiliate Sales, Geographic Distribution .30
Figure 2: Foreign Affiliate Sales as Share of Total Exports .31
Figure 3: Market Distribution of Exports vs Combined exports and Sales .31

Merchandise trade .31
Table 4-2: Canada's Merchandise Exports and Imports by Area .32
Figure 4-9: Major Merchandise Export Markets in 2002 and 2006 .33
Merchandise trade by sector with selected major trading partners .33
The United States .33
Figure 4-10A: Top-10 Merchandise Exports to the U.S. .33
Figure 4-10B: Top-10 Merchandise Imports from the U.S. .33
The European Union .34
Figure 4-11A: Top-10 Merchandise Exports to the EU .34
Figure 4-11B: Top-10 Merchandise Imports from the EU .34
Japan .34
Figure 4-12A: Top-10 Merchandise Exports to Japan .35
Figure 4-12b: Top-10 Merchandise Imports from Japan .35
China .35
Figure 4-13A: Top-10 Merchandise Exports to China .35
Figure 4-13B: Top-10 Merchandise Imports from China .35

Mexico 36
Figure 4-14A: Top-10 Merchandise Exports to Mexico 36
Figure 4-14B: Top-10 Merchandise Imports from Mexico 36
Provincial trade performance 36
Figure 4-15: Share of Merchandise Exports by Province 37
Table 4-3: Merchandise Exports by Province and Territory 37
Table 4-4: Merchandise Imports by Province and Territory 38
Figure 4-16: Share of Merchandise Imports by Province 38
V. Overview of Canada's investment performance 39
Global foreign direct investment inflows 39
Figure 5-1: Developed and Developing Economies: Share of World FDI Inflows 39
Table 5-1: Global FDI Inflows for Selected Regions and Economies 40
Canadian Inward and Outward FDI 41
Figure 5-2: Canada's Inward and Outward FDI Stock 41
Foreign direct investment in Canada 42
Table 5-2: Foreign Direct Investment in Canada by Region and by Top-10 Sources 42
Figure 5-3: FDI Stock in Canada by Country 43
Figure 5-4: FDI Stock in Canada by Industry 43
Canadian direct investment abroad 43
Figure 5-5: CDIA Stock by Country 44
Figure 5-6: CDIA Stock by Industry 44
Table 5-3: Canadian Foreign Direct Investment Abroad by Region and Top-10 Destinations 44
Canada's performance in the North American context 45
Figure 5-7: Distribution of Inward FDI Flows to North America 45
Figure 5-8: Canada's share of North American Inward FDI Stock 45

VI. Special Feature 47
The Rise of Global Value Chains 47
Introduction 47
A Simplified Value Chain 48
A Globally Fragmented Value Chain 48
How Important are Global Value Chains? 49
Growth in Global Value Chains 49
Growth in Global Value Chains – Canada 50
The Impact of Global Value Chains 51
The Driving Forces 52
Declining Costs of Transportation 52
Sea Freight Costs 53
Air Transport Cost 53
Improvements in Information and Communication Technologies (ICTs) 54
Changes in Communications Costs 54
Reduces barriers to International Trade and Investment and the Adoption of Market Oriented Economic Policies 55
Duties as a Percentage of the Value of Manufactured Goods 55

Manufacturing 55
Are Canadian Manufacturers Sourcing Internationally? 56
Ratio of Imported to Domestic Outsourcing of Inputs 56
Stage of Canadian Trade from the Importer's Perspective 57
Where do Canadian Manufactureres Fit in Global Value Chains? 57
Average Share of Vertically Integrated Trade with the U.S. 57
Canada as an Internationally Competitive Location for Manufacturing 58
Canadian Share of U.S. Manufacturing Affiliate Assets 58
Services 59
To What Extent is Services Offshoring Occurring in Canada? 59
Offshored Services 60
Canada as a Services Offshoring (inshoring) Destination 61
Growth in Service Exports 61
Trade Surplus as a Share of Exports 61
Research and Development (R&D) 62
R&D Spending and Standards of Living 62
Foreign Spending on R&D as a Share of Total by MNEs 63
Canada's Share of R&D Expenditures by MNEs Outside of their Home Country 63
R&D Expenditures by U.S. MNEs Outside of the U.S. 64
Headquarters 65
Number of Companies on Fortune Global 500 Scaled by Size of Economy 67
Operations of Canadian and U.S. MNEs Outside of North America 67
Conclusions and Implications 68
Appendix One: Defining 'Global Value Chains' 69
Appendix Two: Glossary of Terms 69
References 70

A Message

from

The Honourable David Emerson,

Minister of International Trade and Minister for the Pacific Gateway and the Vancouver-Whistler Olympics

As Canada's Minister of International Trade, I am pleased to present *Canada's State of Trade: 2007*. This report provides an overview of Canada's economy in the global context, demonstrating the impact of international economic trends on Canada's trade and investment performance by sector and by region.

This year's edition shows that 2006 was a good year for Canada. Despite a slowing of the U.S. economy and a strong Canadian dollar, our exports reached an all-time high. Stocks of foreign direct investment in Canada and Canadian direct investment abroad also reached record levels. Our gross domestic product (GDP) growth was among the highest of the G7 countries. Unemployment reached a thirty-year low. Canada was the only G7 country to register a budgetary surplus in 2006, and government debt continues to fall. Inflation remains low and stable. This is, by any standard, an impressive performance.

Despite our success, we cannot ignore some fundamental challenges.

Canada's performance in 2006 was largely driven by one sector, natural resources, which was both the main source of our trade surplus and the key force behind the majority of new foreign investments into Canada. As a result, our overall trade surplus continued to shrink, along with our share of global trade and foreign direct investment. Our manufacturing sector continued to feel the impact of a high Canadian dollar, the slowing of the U.S. economy in the second half of last year and increased competition from Asia. And despite some improvements, Canada's productivity continues to lag behind that of our major competitors.

On the global front, we are being outpaced by our competitors: not just by fast-growing emerging economies like China and India, but also by our more traditional competitors such as the U.S. and Europe, who are aggressively pursuing international policies to strengthen their competitive advantage.

Rather than rest on current successes, Canada must take on this challenge and plan for what lies ahead.

Canada's New Government is committed to building Canada's capacity to successfully participate in the ever-changing global economy.

Through *Advantage Canada*, we are taking important steps to create the right conditions for Canadian businesses and investors alike to compete, both here in Canada and in world markets. We have introduced tax cuts and incentives. We are investing in workforce education and training. We are removing impediments

to the movement of skilled workers, goods and services. We are making Canada more attractive to foreign investment. And we are making strategic infrastructure investments to improve the flow of people, goods and services across Canadian roads and bridges, and through our ports, airports and gateways.

Advantage Canada includes a plan — the Global Commerce Strategy — to more aggressively engage the world beyond our borders. The Global Commerce Strategy is a focused course of action for making Canada a partner of choice for international business by negotiating improved access to international markets, capital, technology and talent, and by connecting Canadian business with expanding global opportunities.

I look forward to working with all sectors of Canada's economy to strengthen Canada's competitive advantages for global engagement and to secure our prosperity well into the future.

Executive Overview

The global economy continued to perform well in 2006 with growth improving to 3.9 per cent up from 3.4 per cent the year before, led by strengthened performance in Europe and Japan. The U.S. also posted strong GDP growth in 2006 although signs of weakness were beginning to appear towards the end of the year and have carried over into 2007. China also made an important contribution to strong global performance in 2006 with that country's growth continuing to surprise on the upside while India and much of the rest of South-East Asia also maintained their strong performance.

Canada's economic performance continued to be strong in 2006 with GDP growth slowing only slightly to 2.7 per cent and unemployment rates falling further to an average of 6.3 per cent in 2006 – a rate not seen in more than 30 years. Provinces with a heavy share of their economies based on natural resources did best. Alberta and British Columbia witnessed the fastest growth with rates of 6.8 per cent and 3.6 per cent respectively. Manitoba and Newfoundland and Labrador also performed above the national average.

For Canada's international commercial performance, 2006 was, to a large extent, a resource story. Strong global growth in 2006 contributed to further gains for resource prices and contributed to an appreciation of the Canadian dollar by 6.8 per cent against the US$ for the year, a trend which has carried over into 2007. Although Canadian exports were up by 1.1 per cent in 2006 to a record $523.7 billion, Canada would have seen a decline in over-all exports in 2006 if it were not for exports of resources and resource-based products, particularly industrial materials (up 11.9%). Exports of forestry products were down for the year (down 8.6%), in large part due to the slowing U.S. housing market and lower prices. Agricultural exports witnessed a gain (up 4.3%) while energy exports remained flat. Non-resource-based goods exports were also flat with a gain in consumer goods (up 5.0%) and machinery and equipment (up 1.3%) but were offset by a decline in automotive exports (down 6.0%). Service exports were almost unchanged, gaining only 0.3%. The expansion of resource exports were also largely responsible for Canadian exports diversifying away from the U.S. in 2006 as the U.S. is a relatively more important market for non-resourced-based exports, particularly automotive exports. The U.S. share of Canadian merchandise exports fell from a peak of 87.1 per cent in 2002, to 81.6 per cent in 2006.

Resources and resource-based products were also responsible for much of the gain in imports which grew by 4.2 per cent to reach $486.5 billion in 2006. The two fastest growing import sectors, were industrial materials (up 6.9%) and Agriculture (up 6.3%); However, consumer products also witnessed strong growth (up 5.2%) as did services (up 4.1%) driven by strong consumer demand in Canada. China continued to grow in importance as a source of Canadian imports, rising to 8.7 per cent of Canada's total merchandise imports in 2006, up from 3.2 per cent as recently as 2000. As with exports, the importance of the U.S. has also declined for imports, dropping from 64.3 per cent in 2000 to 54.9 per cent in 2006. As a result of the stronger growth in imports, compared to exports, Canada's trade surplus narrowed to $37.2 billion in 2006. Canada's trade surplus in resources and resource-based products is now equivalent to the country's entire global trade surplus.

Resources, along with merger and acquisition activity in a variety of sectors, were the primary drivers of the surge in FDI flows into Canada in 2006 which reached $78.3 billion, more than double the $35.0 billion witnessed the previous year. This was also the first year since 2000 in which FDI flows into Canada were greater than Canadian direct investments abroad. Although Canadian companies continued to expand abroad in 2006 with net outward investments of $51.3 billion.

The Rise of Global Value Chains

The global economic environment is changing. Global business is moving away from a world of goods produced in one country and then exported to another and of branch plants producing to serve markets that are too distant for exports or protected by high tariffs. Rather, trade is increasingly in intermediate inputs and services, and investments are made to take advantage of location specific advantage which, in turn, feed into regional or global production networks. At the same time, a large portion of the world's population, most notably in China and India, are becoming ever more integrated into the global ecenomy.

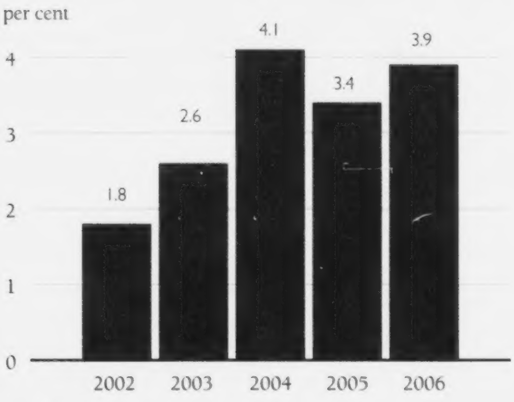
To date, the rise of global value chains has been dominated by fears of offshoring work to low-wage countries. But, evidence suggests that these fears are overdone. Jobs lost due to offshoring represent only a very small fraction of total job turnover in a given year and occupations that are claimed to be at risk of being offshored continue to grow in Canada. But this misses the most important impact of the rise of global value chains.

In a world in which each stage of the value chain can be located anywhere in the world based on where it can be performed most efficiently and linked up to the other stages of production, the challenge is to make Canada the location of choice for those high-valued activities that are essential to improving the prosperity of Canadians.

Global Economic Performance

Despite oil prices which peaked at US$75 a barrel in the first half of the year, the global economy accelerated in 2006, growing by 3.9 per cent, compared with an increase of 3.4 per cent in 2005. While this strong global performance reflects, in part, the robust expansion in developing economies led by China and India, it was remarkably broad-based among developed and developing economies (see Table1-1). Most of the growth in global output was concentrated in the first half of the year. World industrial production grew 6.7 per cent in the first half of 2006, compared with 4.3 per cent in 2005. Among developing countries, rates of growth of industrial production eased in the second and third quarters, but this was partially offset by stronger growth in Japan and among high-income countries in Europe.[1]

FIGURE 1-1
World Real GDP Growth, 2002-2006



Source: Global Insight

The United States

Real GDP increased 3.3 per cent in 2006, compared with an increase of 3.2 per cent in 2005. The slight acceleration in real GDP growth primarily reflected an upturn in inventory investment and an acceleration in exports, investment in non-residential structures, and state and local government spending. The accumulation in private inventories contributed 0.2 percentage points to real GDP growth; in contrast, declining inventory investment in 2005 subtracted 0.3 percentage points from real GDP growth. Exports accelerated in 2006, increasing 8.9 per cent, following an increase of 6.8 per cent in 2005. Exports outpaced imports for the second consecutive year, adding 0.9 percentage points to real GDP growth after contributing 0.7 percentage points in 2005. Investment in non-residential structures accelerated sharply, increasing 9.0 per cent after a dismal 1.1 per cent increase in 2005. This resulted in a contribution of 0.3 percentage points to real GDP growth. Residential fixed investment turned down in 2006, decreasing 4.2 per cent after increasing 8.6 per cent in 2005. The downturn, due primarily to a decrease in single-family structures, subtracted 0.3 percentage points from real GDP growth in 2006, compared to an addition of 0.5 percentage points in 2005. Last year, the U.S. current account deficit reached 6.5 per cent of GDP compared to 6.3 per cent in 2005.

Early data for 2007 is mixed. Many indicators, including housing starts, new factory orders for durable goods and retail sales, showed continued weakness. On a more positive note, the unemployment rate fell to a near five-year low of 4.5 per cent

1 World Bank (2007). Global Economic Prospects: Managing the Next Wave of Globalization.

in February, with job losses in manufacturing and construction being offset by strong gains in the services sector. Moreover, consumer confidence in February also increased to its strongest reading in five years, on the back of good wage gains and ample job opportunities. Finally, corporate profitability and equity prices are at high levels while real interest rates are still low by historical standards, which should support business investment.

Overall, the consensus forecast continues to be for a soft landing in the U.S. economy. Even though the negative effects in the construction and the manufacturing sectors may continue to be felt, these will be partially offset by strengthened export performance and continued strength in services.

Japan

Economic growth in Japan was sustained in 2006, with the economy expanding by 2.2 per cent. This solidifies the expansion which began in 2003. Growth has averaged about 2.4 per cent per year over the last four years. Strong corporate profits, improved corporate balance sheets and the resumption of bank lending boosted investment spending which alternated with exports as the main driver of growth over the course of the year. For the entire

TABLE 1-1
Real GDP growth in Selected Economies

	2002	2003	2004	2005	2006
North America					
Canada	2.9	1.8	3.3	2.9	2.7
US	1.6	2.5	3.9	3.2	3.3
Japan[2]	1.4	2.7	2.7	1.9	2.2
EU-members					
France	1.1	1.1	2.0	1.2	2.0
Germany	0.0	-0.2	1.2	0.9	2.7
Italy	0.3	0.0	1.2	0.1	1.9
Spain	2.7	3.0	3.2	3.5	3.9
UK	2.1	2.7	3.3	1.9	2.7
Emerging Economies					
China	9.1	10.0	10.1	10.4	10.7
India	4.3	7.2	8	9.2	9.2
Russia	4.7	7.3	7.2	6.4	6.7
Brazil	2.7	1.1	5.7	2.9	3.7
Mexico	0.8	1.4	4.2	2.8	4.8
NIEs					
Hong Kong	1.8	3.2	8.6	7.5	6.8
Korea	7.0	3.1	4.7	4.2	5.0
Singapore	4.2	3.1	8.8	6.6	7.9
Taiwan	4.2	3.4	6.1	4.0	4.6
ASEAN-4					
Indonesia	4.5	4.8	5.0	5.7	5.5
Malaysia	4.4	5.5	7.2	5.2	5.9
Philippines	4.4	4.9	6.2	5.0	5.4
Thailand	5.3	7.1	6.3	4.5	5.0

2 As there was a wide discrepancy between the IMF WEO database and Japanese data for growth rates in 2002 and 2003, I opted for the latter.

Source: IMF, World Economic Outlook Database, April 2007

year, exports were up 14.6 per cent, partly reflecting a 22.1 per cent increase in sales to the rapidly growing Chinese import market.

In 2007, GDP is expected to grow at the same pace as in 2006 but near-term prospects depend critically on whether the rebound in consumer spending seen in the last quarter of 2006 can be sustained.

Euro Area

Despite headwinds from high oil prices, monetary tightening and a slowdown of the US economy in the second half of 2006, economic activity in the euro area accelerated in the fourth quarter of 2006. For the whole year, the euro area economy grew by 2.6%, the highest rate in six years and almost double the 1.4 per cent recorded in 2005.[3] Domestic demand remained the main contributor to growth but net exports improved after a relatively lacklustre performance in 2005. The recovery of domestic demand was initially driven by a surge in investment spending. Other contributors include budgetary consolidation and a greater focus on the need to secure sustainable public finances in light of an ageing population. Although all the four largest economies – Germany, France, Italy and Spain – recorded solid real GDP growth in 2006, recovery in the German GDP growth led the euro area. Among factors underpinning the German expansion in economic activity are booming exports, a solid increase in capital formation, a better functioning of labour markets and an increase in private consumption, after several years of stagnation.

The outlook for the euro area is bright with real GDP growth forecast to grow 2.5 per cent for the next two years.[4] The slight deceleration would reflect both the effect of some monetary and fiscal tightening, and a lower contribution of net exports to growth.

The UK

GDP growth of 2.7 per cent in 2006 confirms that the U.K. economy has rebounded from the weak performance (1.9 per cent) in 2005. Growth was mainly driven by domestic consumption and business investment. Although trade volumes were strong during the first half of the year, net exports recorded a negative contribution to economic growth for the full year. Initial indications suggest that that retail trade confidence will remain robust in 2007. GDP is expected to maintain its steady growth early in the year before decelerating, owing to the effects of higher interest rates.

The Emerging Economies

In 2006, economic expansion remained robust in emerging Asia, led by very strong growth in China and in India. Although still lagging growth in emerging Asia, 2004-2006 was the strongest three-year period of growth in Latin America since the late 1970s.

China

China's economy grew 10.7 per cent in 2006, up from 10.4 per cent in 2005. This was the fourth successive year with a growth rate exceeding 10 per cent. There was a modest slowing in the second half of 2006 following tightening measures that had been implemented since April, aimed at curbing excessive investment growth, which, together with exports and consumption, were the principal drivers of growth in 2006. The tightening measures included monetary policy operations to curb increases in liquidity, credit and monetary growth. Concerns have beed raised that over heating could lead to over-investment and to speculative "bubbles" in real state and equities. However, the slight slowdown in investment in the second half of 2006 was partly offset by further increases in exports, which grew by about 20 per cent for the whole year in U.S. nominal dollar terms. As a result, the contribution of net trade to GDP growth increased to 3.3 percentage points in the second half of 2006, up from close to 2.0 percentage points in the first half. In addition, the trade surplus reached historical new highs,

3 European Commission (2007). Interim Forecast, February.

4 Ibid.

rising to US$177.5 billion compared to US$102.1 billion in 2005 and US$ 32.8 billion in 2004.

Despite recent policy measures to slow the Chinese economy, including tax measures and appreciation of the yuan, near-term economic prospects for China remain very favourable as continued productivity growth and a resilient world economy suggest only a minor slowdown in Chinese exports.

India

Growth in real GDP, a robust rate of 9.2 per cent, remained the same as in 2005. The Indian economy has, thus, recorded an average growth of over 8 per cent for the last three years. This outcome has been achieved in an environment of macroeconomic and financial stability. Despite continued pressure from international crude oil prices, inflation was lower than projected and inflationary expectations remained well-contained. Strong macroeconomic performance during 2006 was underpinned by robust export growth for the fourth consecutive year, sustained non-oil import demand, buoyant investment activity, and acceleration in credit growth which boosted personal consumption.[5]

Brazil

Economic activity in Brazil accelerated in 2006, growing by 3.7 per cent compared to 2.9 per cent the year before. The sectors which experienced the fastest growth were related to natural resources: iron ore (10.9 per cent), extraction of petroleum and gas (5.1 per cent), and construction (4.6 per cent). Financial intermediation, complementary social security and related services (6 per cent) and agriculture (4.1 per cent) also witnessed strong growth.[6]

Mexico

Mexico's real GDP grew by a strong 4.8 per cent in 2006, up from 2.8 per cent in 2005. Robust domestic demand, spurred by higher employment and continued increases in bank credit to business and households, was the main driver of economic growth. A weakening is expected to occur in 2007 as global growth moderates and oil and metal prices decline from record levels in 2006.

Russia

In Russia, GDP maintained a strong pace in 2006, growing by 6.7 per cent, about the same rate as in 2005. High international prices of – and strong external demand for – oil, gas and metals underpinned the economic expansion. Also, rising export revenues have spilled over into strong domestic demand. And private capital inflows have further contributed to the country's strong economic performance.

NIEs

As a group, the Newly Industrialized Asian Economies – Hong Kong, Korea, Singapore and Taiwan – grew by 5.3 per cent in 2006. With respect to individual countries, GDP in Hong Kong expanded by 6.8 per cent in 2006 driven by thriving exports, vibrant inbound tourism and strong consumer spending. The Korean economy expanded by 5 per cent, supported by stronger private consumption, growth in facility investment and strong exports. However, private consumption has moderated since the fourth quarter of 2006. This, combined with moderating export demand will result in slightly slower GDP growth in 2007. The Singapore economy grew at a brisk pace in 2006 – 7.9 per cent – higher than the 6.6 per cent growth registered in 2005.[7] Domestic and external demand in the first three quarters of 2006 were the main drivers of growth. The Taiwanese economy increased by 4.6 per cent in 2006. Exports were the main locomotive for economic growth, with net exports contributing 3.5 per cent to real GDP growth.[8] In addition, Taiwan's total trade broke the US$ 400 billion mark for the first time. Despite this stellar performance in exports, monetary tightening

5 Reserve Bank of India.

6 Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, March 2007.

7 Statistics Singapore

8 Taiwan's Directorate-General of Budget, Accounting and Statistics

and higher energy prices led to weakening domestic demand.

ASEAN-4

Indonesian economic growth accelerated in the second half of 2006, with growth for 2006 as a whole reaching 5.5 per cent, on the back of a pick-up in private consumption and investment as well as an increase in export growth. Whether recent natural disasters (floods in Jakarta) will have a negative effect on GDP growth in 2007, remains to be seen. The Malaysian economy expanded by a robust 5.9 per cent in 2006, up from 5.2 per cent in 2005. Strong growth in manufacturing (7 per cent), in agriculture (6.4 per cent) and in services (6.5 per cent) was the main driver of the economic expansion.[9] Real GDP grew by 5.4 per cent in the Philippines, helped by strong growth in business process outsourcing, electronics exports, remittances inflows and consumption. This was only the third time since the 1970's in which growth of 5.0 per cent or more was recorded in three consecutive years. The Thailand's economy grew by 5.0 per cent in 2006, slightly higher than the 4.5 recorded in 2005, helped by strong export growth and sound macroeconomic and fiscal policies.

Uncertainties and risks to the global economy

In spite of the solid growth in 2006 and a solid outlook for 2007, there are lingering uncertainties and important risks that could hamper the global economic growth in the near and medium term.

Various measures of performance in the housing sector in the United States point to a significant slowdown. For example, new home sales, which had been on a steady rise for several years, declined in 2006 by about 20 per cent from the level of 2005. Existing home sales have also dropped. Given this piling-up of the inventory of both unsold new and existing homes, it is surprising that the adjustment in the level of house prices has only been moderate.[10]

A number of factors might act as a moderating force to the full bursting of the housing bubble. Mortgage interest rates are still low by historical standards. Also, the banking system generally has sound balance sheets compared to the 1980's and early 1990's. Finally, the mortgage default rates have not been that high, thus far.

The slowing housing sector in the United States will also have a negative impact on wealth thereby affecting consumer confidence.

The housing sector will likely continue to act as a drag on U.S. growth as the correction in that market continues, but to a lesser extent than in previous years due to indications that the demand side seems to be stabilizing. Provided that growth in other sectors remain solid, fallout from the housing sector correction is not expected to spill over into the broader economy.

The decline in oil prices experienced in the latter portion of 2006, followed by a rebound in early 2007, provided a reminder of the volatility still present in the oil market. Substantial price decreases from current levels should be limited provided that the current global expansion contiues, and the Organization of the Petroleum Exporting Countries (OPEC) continues with its commitment to initiate production cuts in response to weakening prices. The possibility of another price spike remains, however, given limited spare capacity and continuing geopolitical problems in the Middle East mean that further supply disruptions are possible.

From the perspective of the global economy recent movements towards containing the large global imbalances that exist are heartening. These include a decrease in the U.S. dollar, and more flexibility in some of the currencies of surplus countries in East Asia (e.g. China). But they have not significantly changed the outlook. The current set of real exchange rates and policies suggest that global imbalances will continue to be large. The challenge continues to be to ensure that any correction occurs

9 World Bank (2007). East Asia and Pacific Update, April 2007.

10 UNCTAD (2007). World Economic Situation and Prospects 2007.

smoothly rather than in a manner, as disruptive to the world economy.

While inflationary pressures in most advanced economies have broadly eased, 12-month core inflation in the U.S. remains somewhat above the implicit comfort zone preferred by the Federal Reserve, and both slowing productivity growth and increases in some measures of wages have added to cost pressures.

In the euro area, price and wage increases are still subdued, but given that unemployment rates have fallen and capacity utilisation rates are high, inflationary pressures could increase if labour markets continue to tighten.

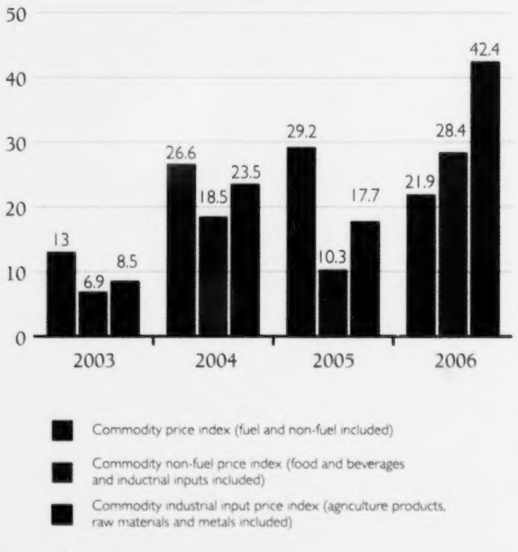
The world economy is expected to continue to experience solid growth in 2007 and 2008, although mild deceleration is anticipated. The 2007 slowdown is expected to be most prominent in the U.S., but to moderate over the course of the year as the drag produced by the housing sector eases off.

Overview of World Trade Developments

By a wide margin, merchandise trade growth outpaced that of world GDP in 2006. The volume of world merchandise exports increased by 8.2 per cent, more than double the growth in world GDP (3.9 per cent).

In nominal terms, world merchandise exports increased by 15.2 per cent to US$11.76 trillion in 2006 (See Table 2-1) while commercial services exports were estimated to have risen by 11 per cent to US$2.71 trillion in 2006 (see Table 2-3). Growth in global merchandise exports outpaced growth in commercial services exports, but a significant portion was due to price appreciation. Commodity prices continued to rise in 2006, increasing by 21.9 per cent. Unlike the preceding two years, much of this increase came from non-fuel commodities with industrial inputs seeing the fastest increase.

FIGURE 2-1
Increases in Commodity Price Indexes, 2003-2006 (%)



IMF, WEO, April 2007

The four regions with the highest share of fuels and other mining products in their merchandise exports — the Middle East, Africa, the Russian Federation, and South and Central America- again recorded the fastest annual export growth in 2006, well above the world average export growth.

In North America, Mexico witnessed stronger export and import growth than Canada and the U.S. Although the U.S recorded the best annual export growth (14.5 per cent) in more than a decade, its merchandise trade deficit continued to grow as imports continued to dominate exports in absolute terms.

In spite of the weakest regional growth rate (12.7 per cent), Europe's share in world merchandise exports (including intra-European trade) remained the world's largest, at 42 per cent. This growth was also an improvement over previous years. The same can be said for Europe import growth (14.1 per cent). Among the major European trading countries, the U.K. and Germany recorded export growth approaching the global average. Intra-EU-25 trade rose by 13.1 per cent, which was somewhat stronger than extra-EU-25 export growth (11 per cent) but slower than imports from third countries (15 per cent).

Asia's merchandise export and import growth continued to outpace world trade in 2006. Among the major Asian traders, China recorded the highest export growth (27.2 per cent), followed by India (20.8 per cent). For import growth, India and China also led all major traders, with the exception of Russia. In addition, China's export growth

Table 2-1
World Merchandise Trade by Region and Selected Country (US$ billion and %)

	Exports				Imports			
	Value	Annual percentage change			Value	Annual percentage change		
	2006	2000-06	2005	2006	2006	2000-06	2005	2006
World	11,762.1	11.0	13.7	15.4	12,080.0	10.8	13.4	14.3
North America	1,675.2	5.4	11.7	13.2	2,546.2	7.1	13.7	11.2
United States	1,037.3	4.8	10.7	14.5	1,919.6	7.3	13.7	10.6
Canada	387.6	5.8	13.5	7.8	357.3	6.5	14.8	11.2
Mexico	250.3	7.0	13.1	17.0	268.2	6.6	12.5	15.3
South and Central America	426.2	13.8	24.5	20.3	350.7	9.2	22.9	17.5
Brazil	137.5	16.5	22.6	16.2	88.5	7.0	16.9	14.0
Europe	4,956.8	11.1	8.6	12.7	5,218.4	11.1	9.9	14.1
EU-25	4,526.6	10.9	8.0	12.4	4,743.3	10.8	9.4	13.9
Germany	1,112.3	12.4	6.7	14.6	910.2	10.6	8.6	17.1
United Kingdom	443.4	7.6	10.6	15.3	600.8	9.8	9.1	17.0
France	490.1	6.9	2.5	5.8	533.8	7.9	7.0	5.8
Italy	409.6	9.3	5.5	9.8	436.1	10.6	8.3	13.3
Spain	206.2	10.2	5.5	7.0	318.8	12.6	11.8	10.4
Russia	304.5	19.3	32.9	25.0	163.9	24.2	28.7	30.8
Africa	360.9	16.0	29.7	21.0	289.8	14.4	20.3	15.8
South Africa	58.4	11.8	11.9	13.1	77.3	17.3	16.5	24.0
Middle East	644.4	15.7	34.7	19.2	373.4	14.3	18.7	13.9
Asia	3,276.1	11.9	15.7	17.6	3,023.1	12.3	16.5	15.9
China	969.1	25.4	28.4	27.2	791.6	23.3	17.6	20.0
Japan	647.1	5.1	5.2	8.8	577.5	7.2	13.3	12.1
India	120.2	19.0	30.2	20.8	174.4	22.5	40.6	25.1
NIEs	844.0	9.1	11.8	15.3	786.9	8.6	13.0	17.1
Developing economies	4,274.0	14.2	22.1	20.0	3,749.0	12.9	18.0	16.7

Source: WTO Statistics, April 2007

continued to exceed its import growth by a wide margin. As a consequence, China's merchandise trade surplus reached a record US$ 177.5 billion. It is important to note that, in the second half of 2006, Chinese merchandise exports exceeded those of the United States, but for the whole year U.S. exports still exceeded Chinese exports. Therefore, it is likely that China will surpass the U.S. as the world's second largest exporter in 2007. The dollar value of Japanese merchandise exports grew by nearly 9 per cent in 2006 but continued to lag behind the expansion of world exports (15.4 per cent) and its own import growth (12.1 per cent).

As in 2005, Africa's merchandise exports (21 per cent) increased faster than imports (15.8 per cent). At 3.0 per cent, Africa's share in world merchandise exports reached its highest level since 1991. Although oil exports played an important role in boosting Africa's export growth, non-oil exporting African countries increased their exports by about 16.0 per cent as well. South Africa, the region's largest merchandise trader, saw a rise in its imports of 24 per cent while exports advanced by 13.1 per cent.

As in 2005, South and Central America's merchandise export and import growth continued to

TABLE 2-2
Leading Exporters and Importers in world merchandise trade, 2006 (US$ billion and %)

Rank	Exporters	Value	Share	Growth 05-06	Rank	Importers	Value	Share	Growth 05-06
1	Germany	1,112.3	9.2	14.6	1	U.S.	1,919.6	15.5	10.6
2	U.S.	1,037.3	8.6	14.5	2	Germany	910.2	7.4	17.1
3	China	969.1	8.0	27.2	3	China	791.5	6.4	20.0
4	Japan	647.1	5.4	8.8	4	U.K.	600.8	4.9	17.0
5	France	490.1	4.1	5.8	5	Japan	577.5	4.7	12.1
6	Netherlands	462.1	3.8	13.7	6	France	533.4	4.3	5.8
7	U.K.	443.4	3.7	15.3	7	Italy	436.1	3.5	13.3
8	Italy	409.6	3.4	9.8	8	Netherlands	416.1	3.4	14.4
9	Canada	387.6	3.2	7.8	9	Canada	357.3	2.9	11.2
10	Belgium	372.0	3.1	11.2	10	Belgium	355.9	2.9	11.7

Source: WTO Statistics, April 2007

outpace global averages in 2006. However, the expansion rate at 20.3 per cent for exports and 17.5 per cent for imports was smaller than the year before. Most of this deceleration can be accounted for by the performance of the region's oil exporters and by Brazil.

Trade developments in 2006 were very favourable for developing countries as a group. Their combined merchandise exports rose by 20.0 per cent to $4.27 trillion, and imports went up by 16.7 per cent. The share of developing countries in world merchandise exports reached a historic high of 36 per cent. Their share in world merchandise imports was 31.0 per cent, the largest in more than 25 years.

Notwithstanding annual variation in trade, the list of top 10 individual country exporters and importers stayed the same in 2006 as the year before. And the ranking did not change from the preceding year, with the exception of the United Kingdom which overtook Japan as the world's fourth largest importer of merchandise.

World commercial services exports were equivalent to 23 per cent of world merchandise exports. The growth rate for global commercial services trade in 2006 was virtually the same as in 2005. As for commercial services categories, transportation and travel services increased by 9.2 per cent and 7.3 per cent respectively, while other commercial services – the largest among the three – expanded by 13.1 per cent

By region, Europe and North America, recorded, as in the preceding year, export and import growth below the world average while Asia's commercial services exports continued, for the third consecutive year, to expand faster than the global average and faster than the region's services imports, thereby reducing the region's deficit in services trade.

Among the major individual country traders, India, Russia and Brazil registered the highest growth in commercial services exports in 2006, 33.8 per cent, 22.0 per cent and 20.6 per cent, respectively. India and Brazil recorded the highest growth (40.5 per cent and 19.9 per cent) in commercial services imports as well. It is worth noting that the growth rate in India's services imports surpassed the growth rate in its services exports in 2006.

Table 2-1
World Merchandise Trade by Region and Selected Country (US$ billion and %)

	Exports				Imports			
	Value	Annual percentage change			Value	Annual percentage change		
	2006	2000-06	2005	2006	2006	2000-06	2005	2006
World	11,762.1	11.0	13.7	15.4	12,080.0	10.8	13.4	14.3
North America	1,675.2	5.4	11.7	13.2	2,546.2	7.1	13.7	11.2
United States	1,037.3	4.8	10.7	14.5	1,919.6	7.3	13.7	10.6
Canada	387.6	5.8	13.5	7.8	357.3	6.5	14.8	11.2
Mexico	250.3	7.0	13.1	17.0	268.2	6.6	12.5	15.3
South and Central America	426.2	13.8	24.5	20.3	350.7	9.2	22.9	17.5
Brazil	137.5	16.5	22.6	16.2	88.5	7.0	16.9	14.0
Europe	4,956.8	11.1	8.6	12.7	5,218.4	11.1	9.9	14.1
EU-25	4,526.6	10.9	8.0	12.4	4,743.3	10.8	9.4	13.9
Germany	1,112.3	12.4	6.7	14.6	910.2	10.6	8.6	17.1
United Kingdom	443.4	7.6	10.6	15.3	600.8	9.8	9.1	17.0
France	490.1	6.9	2.5	5.8	533.8	7.9	7.0	5.8
Italy	409.6	9.3	5.5	9.8	436.1	10.6	8.3	13.3
Spain	206.2	10.2	5.5	7.0	318.8	12.6	11.8	10.4
Russia	304.5	19.3	32.9	25.0	163.9	24.2	28.7	30.8
Africa	360.9	16.0	29.7	21.0	289.8	14.4	20.3	15.8
South Africa	58.4	11.8	11.9	13.1	77.3	17.3	16.5	24.0
Middle East	644.4	15.7	34.7	19.2	373.4	14.3	18.7	13.9
Asia	3,276.1	11.9	15.7	17.6	3,023.1	12.3	16.5	15.9
China	969.1	25.4	28.4	27.2	791.6	23.3	17.6	20.0
Japan	647.1	5.1	5.2	8.8	577.5	7.2	13.3	12.1
India	120.2	19.0	30.2	20.8	174.4	22.5	40.6	25.1
NIEs	844.0	9.1	11.8	15.3	786.9	8.6	13.0	17.1
Developing economies	4,274.0	14.2	22.1	20.0	3,749.0	12.9	18.0	16.7

Source: WTO Statistics, April 2007

continued to exceed its import growth by a wide margin. As a consequerce, China's merchandise trade surplus reached a record US$ 177.5 billion. It is important to note that, in the second half of 2006, Chinese merchandise exports exceeded those of the United States, but for the whole year U.S. exports still exceeded Chinese exports. Therefore, it is likely that China will surpass the U.S. as the world's second largest exporter in 2007. The dollar value of Japanese merchandise exports grew by nearly 9 per cent in 2006 but continued to lag behind the expansion of world exports (15.4 per cent) and its own import growth (12.1 per cent).

As in 2005, Africa's merchandise exports (21 per cent) increased faster than imports (15.8 per cent). At 3.0 per cent, Africa's share in world merchandise exports reached its highest level since 1991. Although oil exports played an important role in boosting Africa's export growth, non-oil exporting African countries increased their exports by about 16.0 per cent as well. South Africa, the region's largest merchandise trader, saw a rise in its imports of 24 per cent while exports advanced by 13.1 per cent.

As in 2005, South and Central America's merchandise export and import growth continued to

TABLE 2-2
Leading Exporters and Importers in world merchandise trade, 2006 (US$ billion and %)

Rank	Exporters	Value	Share	Growth 05-06	Rank	Importers	Value	Share	Growth 05-06
1	Germany	1,112.3	9.2	14.6	1	U.S.	1,919.6	15.5	10.6
2	U.S.	1,037.3	8.6	14.5	2	Germany	910.2	7.4	17.1
3	China	969.1	8.0	27.2	3	China	791.6	6.4	20.0
4	Japan	647.1	5.4	8.8	4	U.K.	600.8	4.9	17.0
5	France	490.1	4.1	5.8	5	Japan	577.5	4.7	12.1
6	Netherlands	462.1	3.8	13.7	6	France	533.4	4.3	5.8
7	U.K.	443.4	3.7	15.3	7	Italy	436.1	3.5	13.3
8	Italy	409.6	3.4	9.8	8	Netherlands	416.1	3.4	14.4
9	Canada	387.6	3.2	7.8	9	Canada	357.3	2.9	11.2
10	Belgium	372.0	3.1	11.2	10	Belgium	353.9	2.9	11.7

Source: WTO Statistics, April 2007

outpace global averages in 2006. However, the expansion rate at 20.3 per cent for exports and 17.5 per cent for imports was smaller than the year before. Most of this deceleration can be accounted for by the performance of the region's oil exporters and by Brazil.

Trade developments in 2006 were very favourable for developing countries as a group. Their combined merchandise exports rose by 20.0 per cent to $4.27 trillion, and imports went up by 16.7 per cent. The share of developing countries in world merchandise exports reached a historic high of 36 per cent. Their share in world merchandise imports was 31.0 per cent, the largest in more than 25 years.

Notwithstanding annual variation in trade, the list of top 10 individual country exporters and importers stayed the same in 2006 as the year before. And the ranking did not change from the preceding year, with the exception of the United Kingdom which overtook Japan as the world's fourth largest importer of merchandise.

World commercial services exports were equivalent to 23 per cent of world merchandise exports. The growth rate for global commercial services trade in 2006 was virtually the same as in 2005. As for commercial services categories, transportation and travel services increased by 9.2 per cent and 7.3 per cent respectively, while other commercial services – the largest among the three – expanded by 13.1 per cent.

By region, Europe and North America, recorded, as in the preceding year, export and import growth below the world average while Asia's commercial services exports continued, for the third consecutive year, to expand faster than the global average and faster than the region's services imports, thereby reducing the region's deficit in services trade.

Among the major individual country traders, India, Russia and Brazil registered the highest growth in commercial services exports in 2006, 33.8 per cent, 22.0 per cent and 20.6 per cent, respectively. India and Brazil recorded the highest growth (40.5 per cent and 19.9 per cent) in commercial services imports as well. It is worth noting that the growth rate in India's services imports surpassed the growth rate in its services exports in 2006.

TABLE 2-3
World Commercial Services Exports and Imports by Region and Selected Country (US$ billion and %)

	Exports				Imports			
	Value	Annual percentage change			Value	Annual percentage change		
	2006	2000-06	2005	2006	2006	2000-06	2005	2006
World	2,710.8	10.5	10.9	10.6	2,619.6	10.0	10.6	10.3
North America	459.6	5.6	10.1	8.8	400.9	6.9	9.3	9.4
United States	387.4	5.7	10.0	9.4	306.7	6.7	9.1	9.1
Canada	56.0	6.1	9.0	7.2	71.6	8.6	10.3	11.6
South and Central America	77.0	8.5	18.0	14.2	80.1	6.6	20.9	13.5
Brazil	18.0	12.3	28.3	20.6	26.7	9.4	38.4	19.9
EU-25	1,247.2	11.5	8.6	8.8	1,132.3	10.3	7.8	7.9
UK	223.1	11.1	5.4	9.3	169.4	9.8	9.5	6.5
Germany	164.2	12.8	9.9	10.6	214.5	7.9	3.9	6.7
France	112.4	5.8	5.8	-2.3	108.0	10.3	7.8	3.0
Italy	100.5	10.2	6.6	13.1	100.9	10.8	8.8	13.5
Spain	100.3	11.5	8.7	8.1	76.6	15.2	10.8	17.5
Russia	29.8	20.9	20.8	22.0	44.9	18.5	17.8	16.7
Africa	64.4	12.7	12.1	11.8	79.8	13.4	20.6	11.9
Asia	613.9	12.1	14.4	15.2	665.5	10.3	11.6	14.3
Japan	121.4	8.8	13.7	12.5	142.8	3.8	1.7	7.7
China	87.0	...	19.1	...	100.0	...	16.2	...
India	72.8	28.7	46.4	33.8	69.5	24.3	35.5	40.5
NIEs	208.3	9.9	9.0	13.9	197.4	9.8	9.7	12.4

Source: WTO Statistics, April 2007

Table 2-3
World Commercial Services Exports and Imports by Region and Selected Country (US$ billion and %)

	Exports				Imports			
	Value	Annual percentage change			Value	Annual percentage change		
	2006	2000-06	2005	2006	2006	2000-06	2005	2006
World	2,710.8	10.5	10.9	10.6	2,619.6	10.0	10.6	10.3
North America	459.6	5.6	10.1	8.8	400.9	6.9	9.3	9.4
United States	387.4	5.7	10.0	9.4	306.7	6.7	9.1	9.1
Canada	56.0	6.1	9.0	7.2	71.6	8.6	10.3	11.6
South and Central America	77.0	8.5	18.0	14.2	80.1	6.6	20.9	13.5
Brazil	18.0	12.3	28.3	20.6	26.7	9.4	38.4	19.9
EU-25	1,247.2	11.5	8.6	8.8	1,132.3	10.3	7.8	7.9
UK	223.1	11.1	5.4	9.3	169.4	9.8	9.5	6.5
Germany	164.2	12.8	9.9	10.6	214.5	7.9	3.9	6.7
France	112.4	5.8	5.8	-2.3	108.0	10.3	7.8	3.0
Italy	100.5	10.2	6.6	13.1	100.9	10.8	8.8	13.5
Spain	100.3	11.5	8.7	8.1	76.6	15.2	10.8	17.5
Russia	29.8	20.9	20.8	22.0	44.9	18.5	17.8	16.7
Africa	64.4	12.7	12.1	11.8	79.8	13.4	20.6	11.9
Asia	613.9	12.1	14.4	15.2	665.5	10.3	11.6	14.3
Japan	121.4	8.8	13.7	12.5	142.8	3.8	1.7	7.7
China	87.0	...	19.1	...	100.0	...	16.2	...
India	72.8	28.7	46.4	33.8	69.5	24.3	35.5	40.5
NIEs	208.3	9.9	9.0	13.9	197.4	9.8	9.7	12.4

Source: WTO Statistics, April 2007

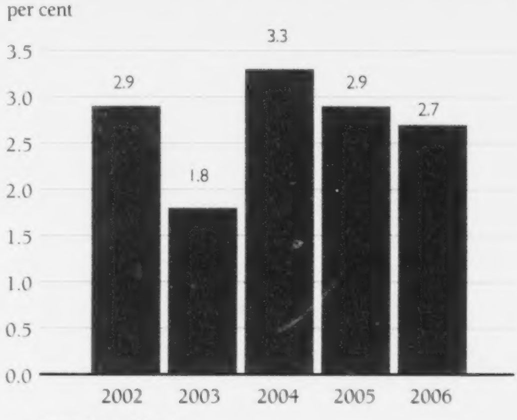
Canadian Economic Performance

Gross domestic product

Canadian economic performance continued to be solid in 2006 with a real GDP growth rate of 2.7 per cent, a slight deceleration from the 2.9 per cent of the preceding year. This growth has been primarily driven by consumer spending and non-residential investment (largely investments in resource extraction and related infrastructure). Spending on durable and semi-durable goods helped boost imports of consumer goods.

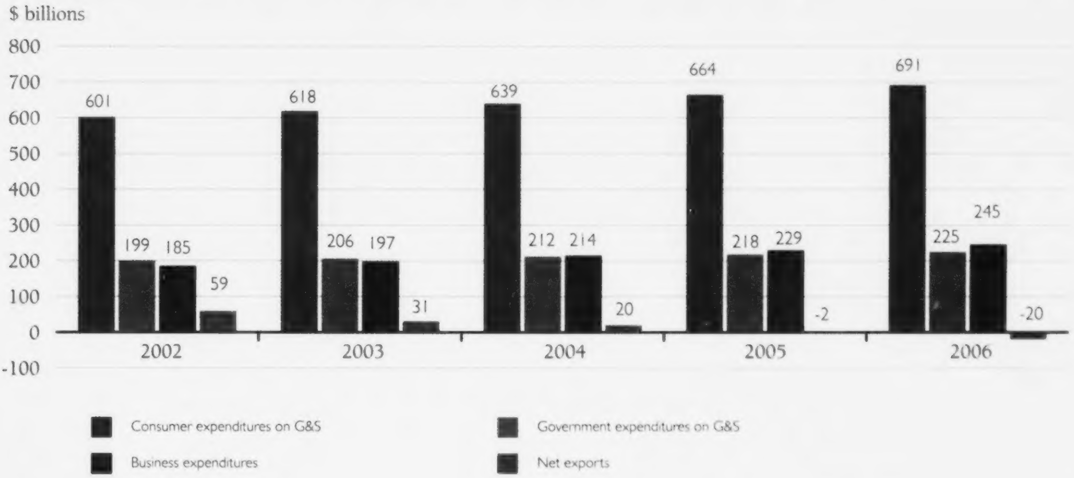
As shown in Figure 3-2, all expenditure-based categories of GDP advanced in 2006, with the exception of net exports. However, there was considerable variation among the various components of GDP growth. Personal expenditure on consumer goods and services advanced 4.1 per cent in 2006,

FIGURE 3-1
Canadian Real GDP Growth, 2002-2006



Source: Statistics Canada

FIGURE 3-2
Real Gross Domestic Product, Expenditure-Based, 2002-2006



Source: Statistics Canada

its best performance since 1997. The strength of personal spending comes as no surprise as both labour income and corporate profits increased by about 6 per cent. The fastest growth was registered in expenditures on goods, both durable (6.8 per cent) and semi-durable (7.2 per cent), as declining prices in both of these groups encouraged increased spending. Purchases of furniture, carpets and other floor coverings, of household appliances and of consumer electronics and recreational vehicles all registered record double-digit increases from 2005. Spending on semi-durable household furnishings such as lamps and glassware rose 6.7 per cent over the same period. Purchases of services also witnessed significant gains (4.2 per cent) in 2006. Transportation grew 4.1 per cent in 2006 as Canadians flocked to airlines, with spending on air transport growing by (6.3 per cent) matching 2005. Canadians' travel spending abroad increased 10.0 per cent, the fourth straight year of exceptional growth. Overall, consumer spending contributed 2.2 per cent to real GDP growth, leading all other categories.

In 2006, business investment continued to be an important contributor to economic growth, adding 1.2 per cent. However, since 2005, investment in non-residential structures has surpassed investment in residential structures as a contributor to real GDP growth. While growth in residential investment in 2006 decelerated to 2.4 per cent, non-residential structures accelerated to 10.7 per cent bolstered by a 14.0 per cent increase in engineering investment. Despite a slight deceleration from 2005, business investment in machinery and equipment advanced by a robust 8.0 per cent rate in 2006, largely as a result of strong growth in expenditures on computers and other office equipment, software, telecommunications equipment, trucks and industrial machinery.

The contribution of net exports to real GDP growth was negative (-1.21 per cent) as growth of real imports (5.2 per cent) outpaced growth of real exports (1.3 per cent). In dollar terms, the value of Canadian exports and imports reached record levels in 2006, although the nominal trade balance fell to its lowest point in seven years, partly reflecting, lower energy export prices.

Turning to individual sectors and industries, the growth in the services-producing industries (3.6 per cent) once again surpassed that of the goods-producing industries (0.8 per cent) in 2006. The 6.8 per cent appreciation of the Canadian dollar against the U.S. dollar combined with higher costs was a drag on growth in export-sensitive manufacturing and sectors vulnerable to import competition. This can be seen in such sectors as the textile and clothing industries (-8.8 per cent), the tobacco industry (-33.0 per cent) and the paper industries (-6.6 per cent). In addition, the increase in the price of crude oil forced consumers both in Canada and the United States to pay heed to fuel consumption in their choice of motor vehicles they were buying. Wholesale and retail trade, construction, and finance and insurance were among the key contributing sectors to the growth while manufacturing (-3.9 per cent) and forestry and logging were hard hit (-0.8 per cent).

Wholesale trade expanded 6.8 per cent in 2006, supported by sales of motor vehicles, electronic equipment, machinery, and household and personal products. Retail trade also witnessed a strong increase in 2006 (5.2 per cent). Consumers spent more on used cars, home furnishings and electronic products, as well as at general merchandise stores. The construction sector edged up 7.4 per cent, propelled by intense repair and engineering construction activities (11 per cent), principally attributable to investments in oil sands projects. Air transportation increased 9.2 per cent, the third year in a row of near 10 per cent growth whereas the finance and insurance sector rose 5.1 per cent in 2006.

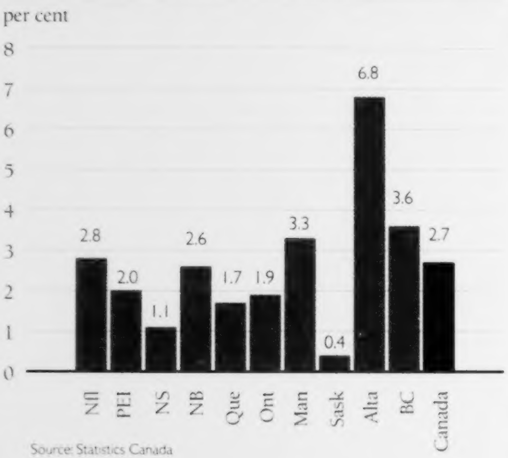
GDP growth by province

In contrast with the clear-cut regional divide in GDP growth observed in 2005, the picture was some what mixed in 2006. Once again, with the exception of Saskatchewan, provinces west of Ontario recorded growth rates above the Canadian average of 2.7 per cent; however this year Newfoundland and Labrador also topped the national average and New Brunswick was close to the national average rate as well.

Alberta's economy grew at a brisk 6.8 per cent in 2006, more than double the national average. This was the third consecutive year during which Alberta has led all other provinces in growth. Continued oil price increases in 2006 supported strong corporate profits and business investment, which, in turn, stimulated labour income and spending. The buoyancy of Alberta's economy combined with a low unemployment rate of 3.4 per cent were enough to attract about 57,000 inter-provincial migrants from across Canada, the largest movement of people to one province since 1972. As a result, residential construction increased 8.1 per cent, and consumer spending accelerated to 7.9 per cent. Manufacturing activity in Alberta was not outdone, rising by 7.6 per cent on the heels of a 6.3 per cent increase in 2005. The bulk of the growth came from petrochemical industries and suppliers of machinery and equipment to the burgeoning oil-sands infrastructure projects.

Economic activity in British Columbia outpaced national average growth for the fifth consecutive year with a 3.6 per cent increase in 2006, slightly less than the 3.7 per cent increase in 2005. Domestic demand, boosted by an increase in labour income (8.2 per cent) and a historically low unemployment rate (4.8 per cent), was the main driver of growth. By industry, construction (10.1 per cent), wholesale trade (9.7 per cent) and retail trade (5.9 per cent) led growth. And, in general, services-producing industries outpaced goods-producing industries in 2006, especially the construction industry which benefited from investment relating to the 2010 Olympics.

FIGURE 3-3
Real GDP Growth by Province, 2006



Source: Statistics Canada

The Saskatchewan economy decelerated steeply to 0.4 per cent growth after three years of growth exceeding the national average. Production of goods-producing industries fell 9.1per cent as a result of a drop in crop production (9.1 per cent) due to poor weather conditions and decreased exports in key mining products (uranium and potash). However, corporate profits remained strong as world demand for these products kept prices high. In addition, investment and consumer spending continued to be solid as Saskatchewan took advantage of its proximity to Alberta.

Manitoba's economy grew by 3.3 per cent in 2006, up from the 2.7 per cent increase in 2005, reflecting the best crop in three years. Strong consumer spending – supported by low interest rates and the second lowest unemployment rate in the nation (4.3 per cent) – business investment, inter-provincial shipments of metal and agricultural products, and the opening of the U.S. border for cattle were the main factors underpinning the strong growth.

At 1.9 per cent, the economic expansion in Ontario lagged the Canadian average for the fourth consecutive year. A combination of factors contributed to the further deceleration in 2006 compared with the 2005 performance. These included a decrease

in manufacturing production, especially in motor vehicle and auto parts production, a continued appreciation of the Canadian dollar and increased foreign competition. Services production outperformed goods production and employment gains in the various service industries more than compensated for job losses in manufacturing. As a consequence, the unemployment rate fell to 6.3 per cent. In addition, strong labour income and low interest rates helped raise personal expenditure by 4.0 per cent.

Growth of the Quebec economy decelerated to 1.7 per cent in 2006, after posting 2.2 per cent growth in 2005. This reflected a slowdown (0.1 per cent) in goods production which lagged behind services production. Within the manufacturing sector, primary metals, including aluminium production, aerospace production and pharmaceutical production were standout performers. As in Ontario, job losses in manufacturing were more than offset by job gains in services. As a result, unemployment fell to 8.0 per cent.

New-Brunswick's economy grew by 2.6 per cent in 2006, compared to the weak 0.3 per cent growth in 2005. Construction rebounded in 2006 with two mega-projects - a liquefied natural gas terminal in St. John and the refurbishment of a nuclear plant. Also, manufacturing grew at a faster pace of 3.6 per cent, lagging behind only Alberta. In addition, New Brunswick employment growth was the best among the provinces east of Ontario, which helped push the unemployment rate to a 31-year low of 8.8 per cent.

Economic growth in Nova Scotia decelerated to 1.1 per cent in 2006 as domestic spending remained steady but exports declined sharply (3.8 per cent). Also, manufacturing continued to struggle as elsewhere in the country.

Prince Edward Island grew 2.0 per cent in 2006, the same as in 2005. A rebound in agriculture, construction and business services underpinned this performance.

Output in Newfoundland and Labrador advanced 2.8 per cent in 2006, on the back of mining industry. This reflected a full year of production at the Voisey's Bay mine. In turn, increased mining production boosted exports which expanded by 4.7 per cent, after a decline in 2005. Also support activities for mining and gas extraction were up strongly.

Employment

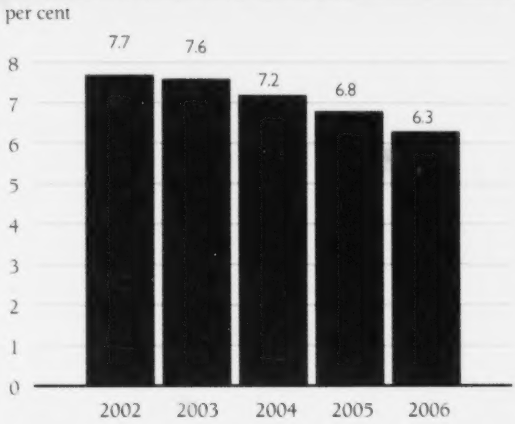
In 2006, employment creation in Canada remained solid, boosted by torrid growth in the number employed in Alberta (4.8 per cent) and British Columbia (3.1 per cent). For the country as a whole, employment grew 1.9 per cent with 314.6 thousand net new jobs created, more than in each of the two preceding years. Once again, the bulk of the increase consisted of full time jobs (2.3 per cent) with part-time jobs accounting for just 0.4 per cent.

The services-producing sector accounted for most of the gain in 2006, with an increase of 2.7 per cent (331,100) compared to a 0.4 per cent decline (16,500) for the goods sector. Within the goods-producing sector, manufacturing saw employment fall by 4.1 per cent (89,700). The decline in manufacturing employment was experienced in most provinces, but was especially strong in Quebec and Ontario. Production of non-durables was hardest hit among manufacturing sectors with employment contracting by 7.8 per cent (69,500). Mining and oil and gas extraction saw a stellar year with employment rising by 14.2 per cent (29,900). Forestry and logging with support activities experienced the sharpest decline of all industries, down 9.4 per cent (6,500). The strength in construction employment observed over the past few years continued in 2006 with an increase of 4.9 per cent (50,200). Added employment in the industry coincided again with more non-residential structures. Within the services-producing sector, real state and leasing had the strongest employment growth in 2006, up 6.6 per cent (18,600). Management of companies and administrative and other support services witnessed a strong year growing by 5.4 per cent (35,600). And finance and insurance experienced another robust performance with an increase of 4.8 per cent (34,100).

Although the participation rate remained the same as in 2005, the employment rate increased slightly as the unemployment rate in Canada reached historic lows, reaching an average of 6.3 per cent in 2006, down from 6.8 per cent in 2005. And the unemployment rate closed the year at 6.1 per cent in December 2006.

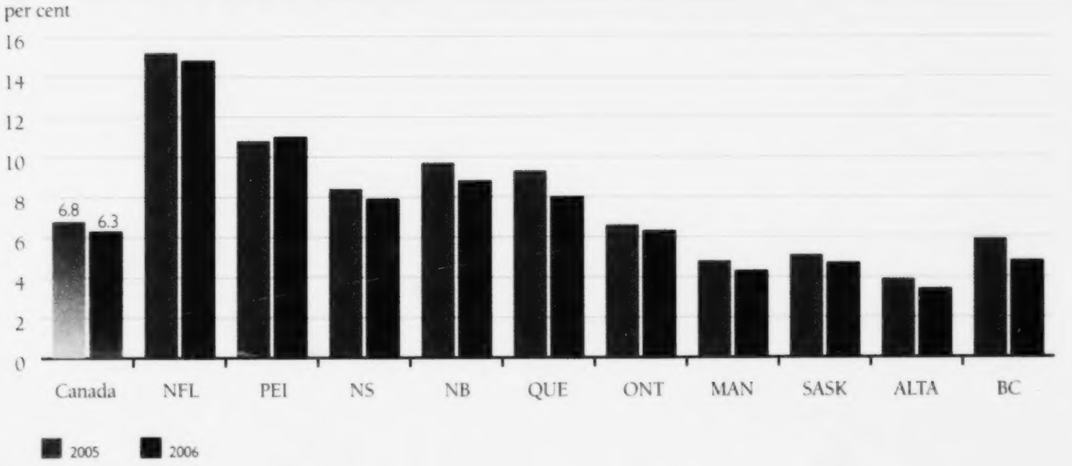
The unemployment rate decreased in all provinces, with the exception of Prince Edward Island. However, there was a great deal of variation in performance. All provinces east of Ontario experienced higher unemployment rates relative to the national average while those west were lower. Alberta, Manitoba and British Columbia registered the lowest unemployment rates in 2006, at 3.4 per cent, 4.3 per cent and 4.8 per cent, respectively. The case of British Columbia is even more revealing. Employment in British Columbia grew 3.1 per cent in 2006, after posting a 3.3 per cent gain in 2005. This employment gain over the two-year period matched Alberta's growth over the same period, and has been exceeded by only one other major province in the past decade- Ontario's 6.6 per cent gain over the period 1999-2000 at the peak of the ICT boom. By early 2007, unemployment in British Columbia had fallen below 4.0 per cent, a level that only Alberta and Saskatchewan have successfully broken through.[1]

FIGURE 3-4
Unemployment Rate in Canada, 2002-2006



Source: Statistics Canada

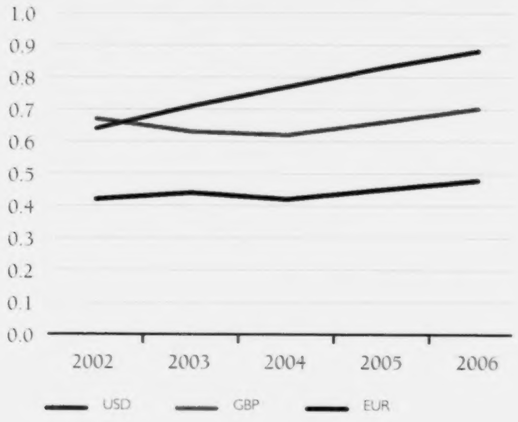
FIGURE 3-5
Unemployment Rates in Canada Provinces, 2005-2006



Source: Statistics Canada

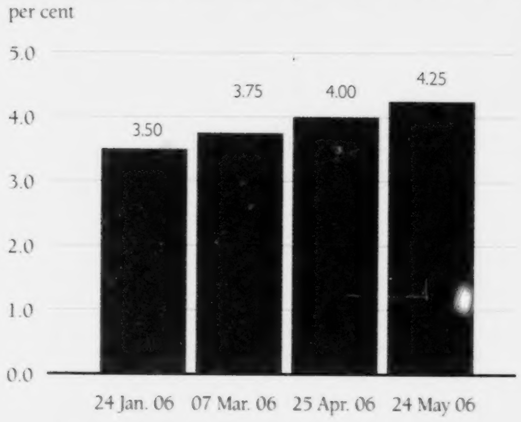
1 Cross, Philip (2007). Year End Review: Westward Ho! Canadian Economic Observer, April 2007.

FIGURE 3-6
Canadian Dollar Against the US$, the Euro and the UK Pound



Source: Bank of Canada

FIGURE 3-7
The Bank of Canada Key Policy Rate



Source: Bank of Canada

The dollar

As displayed in Figure 3-6, the appreciation of the Canadian dollar against the main currencies (the US dollar, the euro and the UK pound) continued in 2006. For example, the Canadian dollar appreciated against the US dollar a further 6.8 per cent while the appreciation rates against the euro and the pound were 6.0 per cent and 5.6 per cent, respectively.

The appreciation of the dollar reflected partly a rise in the commodity prices. Despite currency appreciation, Canadian exports of goods increased slightly in 2006 (1.2 per cent). We will show later in the Report that the appreciating dollar has had a greater impact on some categories of goods exports than on others.

Interest rates

The gradual rise in short-term interest rates observed in 2005 continued in the first half of 2006. As shown in Figure 3-7, the Bank of Canada raised its key policy interest rate by 25 basis points on four occasions through 2006 bringing it to 4.25 per cent.

The key policy interest rate has not changed from May 24, 2006 to April 26, 2007.[2] Short-term real interest rates are still low by historical standards, which should sustain consumer spending, investment in residential and non-residential structures. All these factors have underpinned Canadian real GDP growth in recent years.

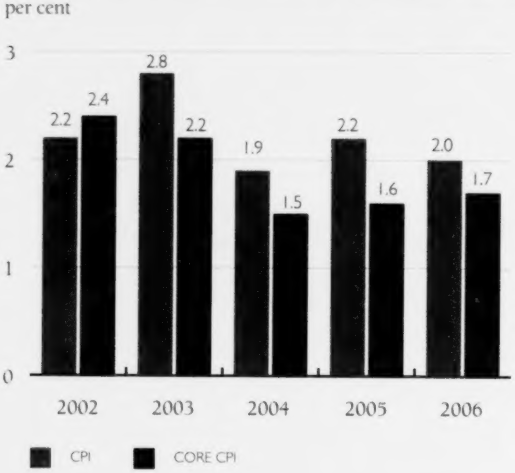
Prices

For the entire year 2006, consumers paid an average of 2.0 per cent more than they did in 2005 for the goods and services included in the Consumer Price Index (CPI) basket. The single largest contributor to this increase was homeowner's replacement cost (7.3 per cent)[3], which can be accounted for by the ongoing demand for new houses, fuelled by rising employment and buoyant economy in the western provinces. Other contributors to the increase in the CPI were electricity (5.7 per cent) reflecting price increases in Alberta and Ontario, gasoline (5.5 per cent), and purchasing and leasing vehicles (1.5 per cent). On the other hand, other factors had a moderating effect on this increase such as

2 The key policy rate is the overnight rate at which major financial institutions borrow and lend one-day funds among themselves; the Bank of Canada sets a target level for that rate. Changes in the target for the overnight rate influence other interest rates, such as those for consumer loans and mortgages. They can also affect the exchange rate.

3 The replacement cost is the cost of replacing worn-out structural components of housing, but it is estimated from the price of new homes (excluding land).

FIGURE 3-8
CPI and Core CPI Annual Increases



Source: Bank of Canada

computer equipment and supplies (-17.6 per cent), video equipment (-10.4 per cent), men's clothing (-2.8 per cent) and women's clothing (-2.4 per cent).

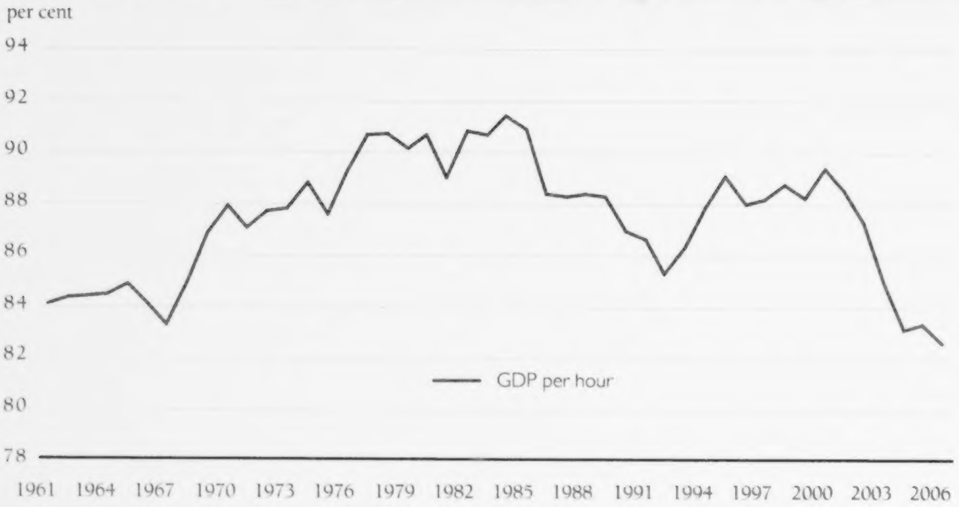
The Core CPI, which excludes volatile items such energy and food, rose much less, at 1.7 per cent in 2006 and was only slightly higher than the 1.6 per cent increase witnessed in 2005.

Productivity gap

Canada's productivity performance continues to lag our main competitors. Figure 3-9 displays Canada's labour productivity levels in the total economy relative to those of the U.S. In 2006, Canadian labour productivity for the whole economy was only 82.5 per cent of U.S. levels, down considerably from 89.3 per cent as recently as 2000. This translates into an annual income gap with the United States of US$14,279 per person (on a purchasing power parity basis).

Comparisons to the U.S. are natural as it is Canada's largest market and biggest competitor, as well as being the most dynamic economy in the world. But there are an increasing number of other countries which are also outperforming Canada in terms of productivity performance. Not only are Germany, Ireland, Italy, the UK, Sweden, Netherlands, Denmark, Belgium, and Austria outperforming Canada, but France, Luxembourg and Norway outperform both Canada and the US.[4]

FIGURE 3-9
Relative Labour Productivity Levels in the Total Economy in Canada, (Canada as % of the United States)



Source: Center for the Study of Living Standards

4 Groningen Growth and Development Centre Database, February 2006.

IV Overview of Canada's Trade Performance

The solid growth in the global economy and in Canada created a favourable environment for the expansion of international trade in 2006. Canada saw another record trade performance with natural resources playing a key role in this strong performance.

Despite a further 6.8 per cent appreciation in the Canadian dollar against the US dollar, exports of goods and services increased 1.1 per cent to $523.7 billion in 2006. This was equivalent to 36.4 per cent of Canadian gross domestic product. Using the exports of goods and services-to-GDP-ratio and the total trade of goods and services-to-GDP-ratio as indicators of openness, Canada ranked second among the G8 countries in 2006 (see Table 4-1). However, using the Herfindahl index[1], OECD data for 2005 shows that Canada's exports were the second least diversified in terms of destinations in OECD countries, behind only Mexico.

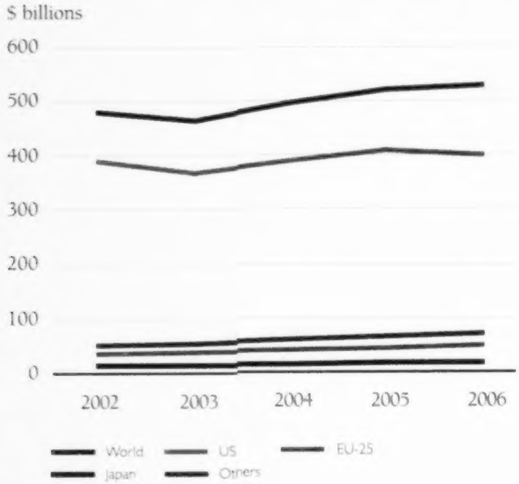
TABLE 4-1
Indicators of Openness to Trade

Exports of Goods and Services as a Proportion of GDP, 2004-2006			
	2004	2005	2006
Canada	38.2	37.8	36.4
France	25.7	26.1	27.5
Germany	38.2	40.7	44.9
Italy	25.4	26.1	n.a.
Japan	13.4	14.3	n.a.
U.K.	25.4	26.4	28.5
U.S.	10.1	10.5	11.1
Russia	34.4	35.1	33.9
Memorandum			
Mexico	29.6	29.9	n.a.
Total Trade of Goods and Services as a Proportion of GDP, 2004-2006			
Canada	72.3	71.8	70.2
France	51.2	53.1	56.5
Germany	71.5	76.2	84.5
Italy	50.0	52.2	n.a.
Japan	24.8	27.2	n.a.
U.K.	53.7	56.5	61.4
U.S.	25.4	26.7	27.9
Memorandum			
Russia	34.4	35.1	33.9
Mexico	61.2	61.4	n.a.

Source: IMF international Financial Statistics
n.a.: not available

1 The Herfindahl index of geographical concentration for a country's exports is the sum of the squares of the export shares of each country of destination in that country's total world exports expressed as percentages.

Figure 4-1
Exports of Goods and Services by Major Area, 2002-2006, %



Source Statistics Canada

Imports of goods and services outpaced exports of goods and services, increasing by 4.2 per cent to reach $486.5 billion. As a result, the trade balance declined by $13.9 billion to $37.2 billion. The annual surplus on goods accounted for most of this, falling $10.6 billion to $54.3 billion. The balance of the current account which covers net transactions on goods, services, investment income and current transfers dropped by 23.5 per cent to $24.3 billion, down from $31.8 billion in 2005.

The year 2006 saw Canada's exports of goods and services to two of its principal markets (the U.S., the EU-25, Japan and other countries) fall while imports of goods and services from all these areas went up.

Exports of goods to the U.S. decreased 1.9 per cent to $361.7 billion whereas imports of goods from the U.S. rose by 1.9 per cent to $264.8 billion. The goods surplus with the U.S. dropped by about 11 per cent to $96.9 billion but was still over $40 billion larger than our global trade surplus and therefore the sole source of our overall trade balance.

Exports of goods to the EU-25 grew by 16.2 per cent to $33.6 billion in 2006, powered by a robust growth in goods exports to the U.K. The latter became Canada's second largest destination for goods, overtaking Japan in 2006. By a wide margin, growth in exports to the EU-25 outpaced the growth in imports (9.5 per cent). As in all years since 1983, imports from the EU exceeded exports, resulting in a goods deficit with the European Union of $ 8.4 billion, down by about $1 billion.

Canadian goods exports to Japan expanded by 2.8 per cent to $10.8 billion while imports of goods from Japan increased by 5.9 per cent to $11.9 billion. As a consequence, the goods deficit with Japan was over $1 billion.

Canadian goods exports to others[2] advanced by 16.4 per cent to $52.5 billion while imports grew 8.6 per cent to $85.6 billion in 2006. The rate of growth in exports almost doubled growth in imports. For the first time in 5 years, the goods trade deficit with others slightly decreased to $33.1 billion, compared with $33.7 billion in 2005. This development was also reflected in Canada's goods trade deficit with all non-U.S. destinations which declined to $42.6 billion.

By geographical area, 78.9per cent of goods exports were destined for the U.S. About 7.3per cent and 2.3per cent of goods exports were bound for the EU and Japan, respectively. In 2006, the UK passed Japan as the second most important single country destination of Canadian goods exports at 2.6per cent while non-OECD countries captured a record 7.4per cent of Canadian exports, reflecting the increasing demand from large emerging economies.

As shown in Figure 4-3, with the exception of forestry products and automotive products, which declined by 8.6per cent and 6.0%, respectively, all major categories of exports increased, led by industrial goods and materials (11.9%).[3] The export value of industrial goods and materials reached

2 Meaning "not the US, the EU-25 or Japan".

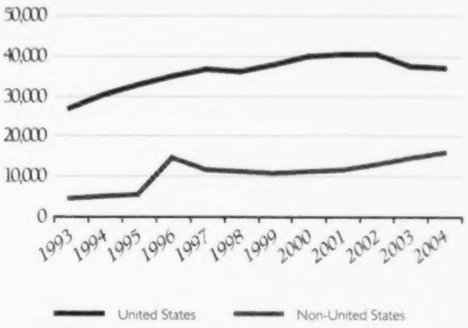
3 Industrial goods and materials are comprised of metal ores, chemicals, plastics and fertilizers, and metals and alloys

Characteristics of Canadian Exporters

In 2004, there were 43,798 exporting enterprises in Canada. This was up 59 per cent from 27,593 in 1993 (when data was first collected), but down from a high of 45,198 in 2002[1]. The United States is the main destination for Canadian exporters; in 2004 there were 36,727 enterprises exporting to the U.S. versus only 15,489 enterprises exporting to Non-U.S. destinations[2]. However, Canadian exporters appear to be diversifying; while the number of exporters to the U.S. dropped from a high of 39,781 in 2002, the number of exporters to non-U.S. destinations has continuously risen since 1999, climbing from 10,667 to 15,489 in 2004.

After the U.S., the largest destinations by number of exporters were the United Kingdom, Germany, Japan, France and China[3]. Interestingly, the top countries by number of exporters do not correspond to the top countries by export value.

Number of Exporting Enterprises by Destination



Source: Statistics Canada Exporter Registry

For example, in 2004, Japan was the second largest destination by value, the U.K. third and Germany sixth. This indicates a difference in export intensity by export destination. In 2004 enterprises exporting to the U.S. exported an average of $8.7 million per enterprise, while enterprises exporting to non-U.S. destinations

Canadian Exporters by Industry Group

Industry Grouping	% Exporter Population	% Export Value	Average Value per Exporter (millions $)
Agriculture, forestry, fishing and hunting	4.8	1.1	2.0
Mining and oil and gas extraction	1.3	5.9	38.2
Utilities	0.1	0.7	38.6
Construction	2.6	0.3	1.0
Manufacturing	47.3	66.3	11.8
Wholesale trade	22.4	11.7	4.4
Retail trade	4.6	0.4	0.7
Transportation and warehousing	3.2	4.2	11.1
Information and cultural industries	1.2	0.1	1.0
Finance and insurance	2.0	6.4	27.1
Business services	7.5	2.4	2.7
Other	2.9	0.4	1.1

Source: Statistics Canada Exporter Registry

1 Data on the number of exporting enterprises comes from Statistics Canada's "Exporter Registry", as of the writing of this article the latest data available was for 2004.

2 Note that the number of exporters to the U.S. and Non-U.S. does not add up to the total, this is because many enterprises export to both U.S. and Non-U.S. destinations, these enterprises are only counted once in the total aggregate.

3 Includes mainland China only.

exported only half that amount, with an average of $3.8 million in exports.

The difference in export intensity between destinations may depend on the industrial structure of exports to that destination, degree of foreign ownership, and the average size of the exporter. Table 1 shows the difference in export intensity between a variety of industry groups.

Foreign-owned establishments[4] which export from Canada are much more export intensive than their domestically owned counterparts. In 2002, foreign-owned firms accounted for only 9.0 per cent of exporters; however they accounted for 45 per cent of total export value and averaged $43.3 million of exports per establishment versus $5.2 million by domestically owned firms. Apart from being more export intensive, foreign-owned exporters operating in Canada also tend to export to a greater number of destinations; in 2002 18 per cent of foreign-controlled exporters sent goods to five or more countries compared to 6 per cent for Canadian-controlled exporters[5].

Large firms are also more export intensive compared to smaller firms. At the establishment level, in 2003, firms with greater than 200 employees accounted for 6.3 per cent of establishments and 48.5 per cent of export value. While small firms, of less than 50 employees, accounted for 72.2 per cent of exporter population and only 25.5 per cent of the total export value.

Export Establishments by Employee Size

Number of employees	Number of Exporters	% of Exporter Population	Value of Exports (millions)	% of Export Value
Less than 50	31,277	72.2	88,731	25.5
50-99	5,638	13.0	55,283	15.9
100-199	3,685	8.5	35,244	10.1
200 and over	2,710	6.3	198,885	48.5
Grand total	43,310	100.0	348,143	100.0

Source: Statistics Canada Exporter Registry, for 2003

4 Note that data on foreign ownership and exporter employee size are at the establishment level, this is a different statistical measure than the previous data which is at the enterprise level. See page 8 of Statistics Canada "A Profile of Canadian Exporters, 1993 to 2004" for definitions.

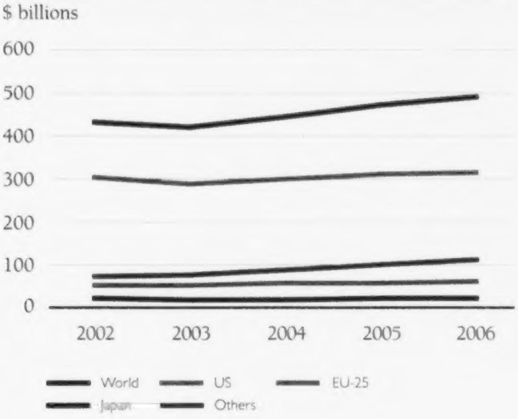
5 Byrd Craig, 2002, "Foreign Control of Canada's Merchandise Exports, 2002" Canada Trade Review, Statistics Canada

$94.7 billion in 2006 on the strength of ores and alloys. The appreciation of the Canadian dollar against the U.S. dollar combined with a slowdown in the demand for forestry and automotive products from the U.S. accounted for a big part of that slower export growth. Energy exports were about as large as in 2005, resulting in a zero growth rate over 2005-2006.

Exports of agricultural and fish products (4.3 per cent) and of other consumer goods (5.0 per cent) also experienced a stronger growth. The former continued to benefit from the recent resumption of cattle exports to the United States and new markets for wheat and canola.

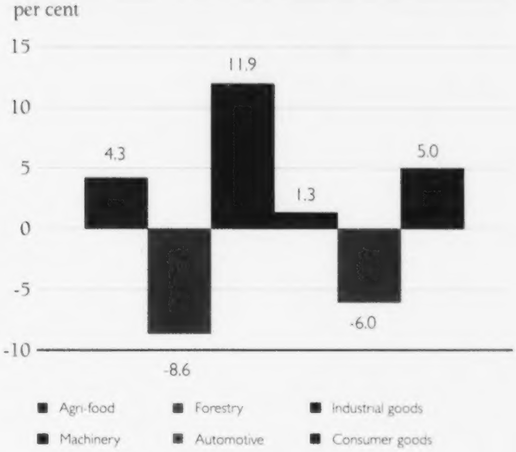
Machinery and equipment (20.9 per cent), industrial goods and materials (20.7 per cent), energy

FIGURE 4-2
Imports of Goods and Services by Major Area, 2002-2006



Source: Statistics Canada

FIGURE 4-3
Growth in Goods Exports by Major Groups, 2005-2006



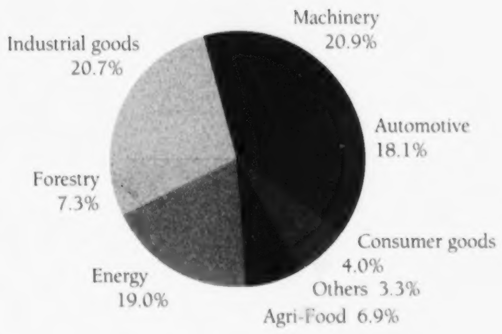
Source: Statistics Canada

products (19.0 per cent) and automotive products (18.1 per cent) together accounted for about 79.0 per cent of goods exports in 2006.

Imports recorded gains across the board with the exception of forestry (-1.8%). As with exports, imports of industrial goods and materials advanced at a robust rate of 6.9 per cent to $84.0 billion. This category which recorded a deficit as recently as 2001, was the sole sector to register a rising trade surplus in 2006, at $10.7 billion. Imports of consumer goods grew 5.2 per cent to $52.0 billion. This reflected a strong domestic demand for imports of durable and semi-durable goods. The category recorded the largest trade deficit in 2006, at $33.9 billion.

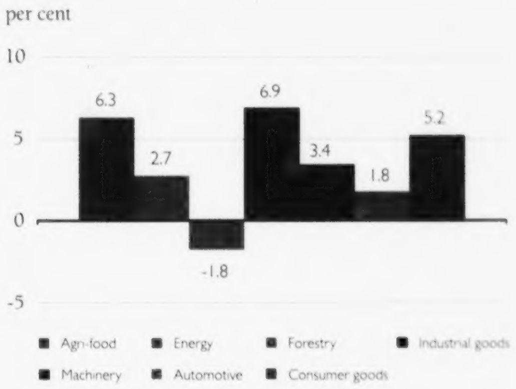
Machinery and equipment (28.4 per cent), industrial goods and materials (20.8 per cent), automotive products (19.7 per cent) and consumer goods accounted for more 80.0 per cent of all imports in 2006.

FIGURE 4-4
Composition of Goods Exports in 2006



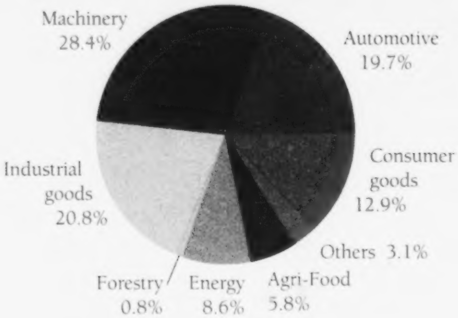
Source: Statistics Canada

FIGURE 4-5
Growth in Goods Imports by Major Groups, 2005-2006



Source: Statistics Canada

Figure 4-6
Composition of Goods Imports in 2006



Source: Statistics Canada

Composition of goods and trade surplus

The composition of Canadian goods trade has evolved over the past several years and this has had an impact on the size of the trade surplus. After peaking at $70.7 billion in 2001, Canada's goods surplus has decreased, reaching $54.3 billion in 2006. Meanwhile, structural changes have taken place in Canada's trading relationship with the world. As of 2006, the goods surplus was being sustained by gains in industrial goods and materials counterbalancing declines for consumer goods, machinery and equipment, automotive products, forestry products and energy products.

It is important to recall that the benefits of trade come from increased specialization and productivity arising from more exports and imports, not from sectoral surpluses per se. Clearly, the surge of Canada's energy exports in recent years has boosted Canada's standard of living. But Canadians have also benefited from rising consumer purchasing power as import prices have fallen. Similarly, increased spending by firms on imported machinery and equipment enhances their ability to compete both in Canada and abroad. The changes in sectoral trade balances show how the Canadian economy is reallocating resources as the global economic landscape shifts.

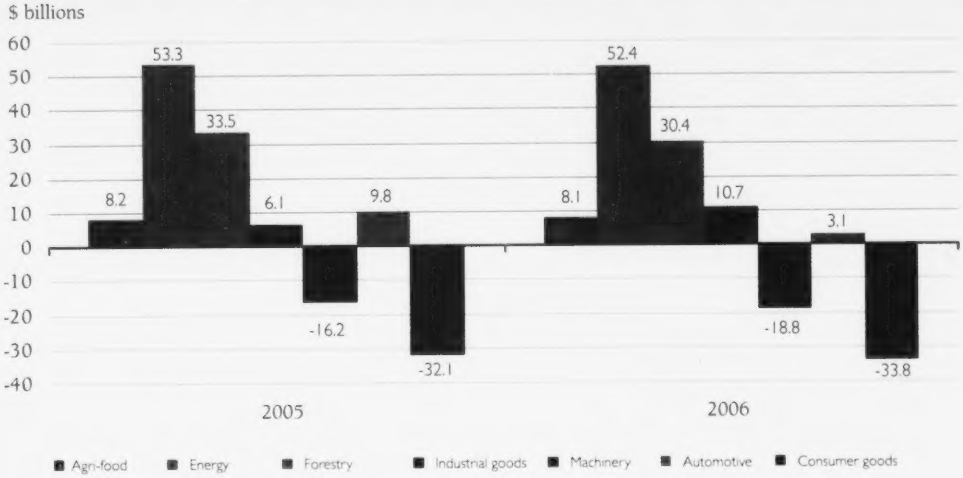
Trade balances by sector are a reflection of a country's industrial structure and spending patterns. As factors underpinning these patterns take a long time to change, sectoral trends in the trade balance typically persist for long periods. Canada is no exception. Of the seven major categories of goods, three have consistently posted a trade surplus since 1971. These are rooted in Canada's traditional resources: agricultural and fish products, forestry, and energy products. In nominal dollars, the surplus in agricultural and fish products was largest in 2001, at $10.7 billion. The surplus for forestry products reached a plateau in 2005 at $53.3 billion whereas the surplus for energy products reached a peak in 2000 at $39.7 billion. Similarly, Canada has always run trade deficits for machinery and equipment and consumer goods.

Automotive products and industrial goods and materials are the only sectors that have posted both surpluses and deficits over the course of past 35 years. Even these reversals of trend were the exception rather than the rule, and were limited to short periods. The auto sector posted chronic deficits from 1972 to 1981. Since then, it has consistently posted surpluses, with the exception of 1986 and 1987. Industrial goods and materials (which include metals and chemicals) posted surpluses in 31 of the last 35 years, with deficits occurring on four occasions consecutively from 1998 to 2001 when metal prices were low and steel and chemical imports high.

Canada's overall goods trade surplus is increasingly relying on growing surpluses in energy and industrial goods and materials. The trade balance in the other five sectors has been affected by falling exports and/or rising imports. The strong appreciation of the Canadian dollar after 2002 had a major impact on prices outside of energy products and industrial goods and materials. Meanwhile, prices have fallen across the board for all non-energy imports since 2002, a reflection of the dollar appreciation and of low inflation in most of our major trading partners.

Along with the rising dollar, the integration of China into the world economy has played a key role in changing international trade patterns in recent years.

FIGURE 4-7
Goods Trade Balance by Major Groups, 2005-2006



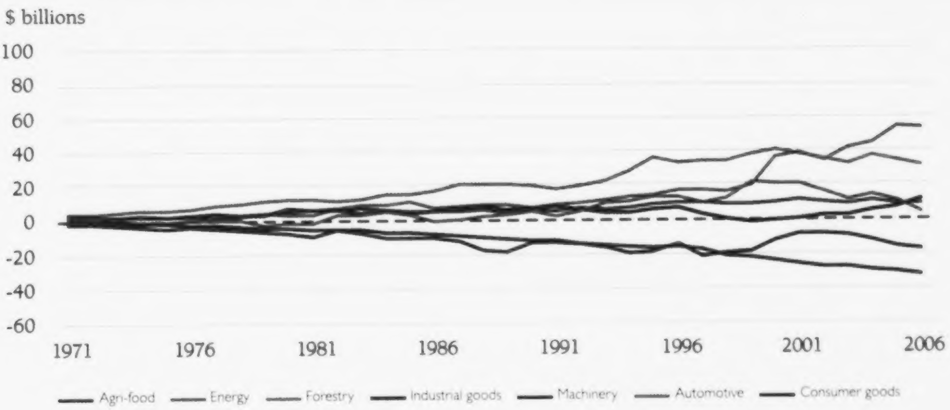
Source: Statistics Canada

The ultimate impact has been a decrease in the prices of consumer goods and investment goods arriving in Canada. In addition, rapid industrialization in China and other Asian nations has contributed to the boom in commodity prices in recent years, notably for energy and metals.

Some of the changes in recent years have been spectacular. Automotive products which in 1999 had the largest surplus ($21.4 billion) of all categories, with the exception of forestry products, reached a modest surplus of $3.1 billion last year. The surplus in energy products surpassed that in forestry for the first time ever in 2001, and by 2006 was $20 billion larger, at $52.4 billion.

Income generated from the boom in energy and metal prices has boosted consumer and business spending. This has pushed the deficit in consumer goods to new highs ($33.8 billion) while the deficit

FIGURE 4-8
Trade Balance by Major Groups



Source: Statistics Canada

for machinery and equipment was among the third largest this decade.

Services

Although services exports increased to $65.1 billion in 2006, the services deficit rose to a record of $17.1 billion, up from $13.7 billion in 2005 as imports rose to a record $82.2 billion. The $3.4 billion increase in the deficit was largely due to higher transportation fares and other trip expenses for Canadians travelling abroad. Both travel and transportation deficits for the year were also the highest ever recorded, at $7.2 billion and $7.0 billion, respectively.

In terms of growth, total service imports (4.5 per cent) outpaced total service exports (0.3 per cent). By major categories, transportation service exports posted a strong growth (4.7 per cent); all other service exports declined, with government services experiencing the steepest drop (3.5 per cent). Within commercial service exports, while audio-visual services (7.5 per cent), research and development (5.5 per cent), construction services (4.8 per cent) and other financial services (4.1 per cent) showed a robust growth, computer and information services (-8.6 per cent), and architectural, engineering and other technical services (-2.8 per cent) saw a decline in exports. On the import side, travel and transportation services grew by 6.2 per cent and 9.5 per cent, respectively, during the year. Commercial services imports advanced by 1.2 per cent in 2006, on the back of research and development (24.6 per cent), architectural, engineering and other technical services (17.6 per cent), other financial services (17.1 per cent) and audio-visual services (3.9 per cent). However, imports of construction services (-46.3 per cent), computer and information services (-9.2 per cent), and royalties and licence fees (-1.4 per cent) declined during the course of the year.

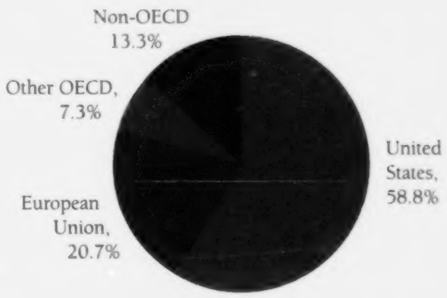
By geographical destination, the service trade deficit with the US widened from $9.4 billion to $10.7 billion. The increase in the deficit with non-US trading partners was even faster, advancing by 49.0 per cent from $4.3 billion to $6.4 billion. This reflected a surge in service imports from the EU-25 and from Others (e.g. other than the U.S., Japan and the EU).

Foreign Affiliate Trade Statistics (FATS)

As a complement to traditional exports, Canadian companies are also integrated into the world economy through overseas sales by Canadian owned foreign affiliates abroad. On a global level, foreign affiliate sales of Canadian companies increased from $316.4 billion in 1999 to $372.4 billion in 2004.

The geographic distribution of the value of foreign affiliate sales in 2004 is shown in Figure 1. Foreign affiliate sales in the Unites States (58.8%) dominated overall sales in 2004, followed by sales in the European Union (20.7%). However, compared to 1999, the share for the United States declined from 64.3%, with gains registered for all the other regions – the share for the EU increased by 1.1 percentage points, the share for Other OECD (i.e. other than the US and the EU) countries expanded by 2.7 percentage points and the share for Non-OECD countries by 1.8 percentage points.

Figure 1
Foreign Affiliate Sales, Geographic Distribution, 2004



Employment by Canadian foreign affiliates expanded from 764,000 in 1999 to 942,000 in 2004; this 178,000 increase in employment constituted a 23.3per cent expansion over the five year period. The largest increase in employment from 1999 to 2004 was registered by the EU (79,000; of which 31,000 was in the United Kingdom) followed by the US (up by 52,000). The geographic distribution of employment among foreign affiliates is similar to that of sales.

The value of foreign affiliate sales as a share of the value of Canadian exports of goods and services is shown in Figure 2. For the world, sales by foreign affiliates represented 75.5per cent of Canadian exports in 2004. As Canadian firms are much more likely to serve the U.S. market through exports than through affiliate sales, this share was only 56.6per cent in the U.S. However, foreign affiliate sales play a more important role among Canadian firms serving more distant markets, with foreign affiliate sales in 2004 at a level twice the value of exports to the EU and nearly three times the value of exports to non-OECD countries.

Figure 3 shows the market distribution of exports of goods and services compared to the combined value of exports and foreign affiliate sales. In 2004, the U.S. accounted for 78.5per cent of Canadian world exports, but only for 70.0per cent of the combined value of exports and foreign affiliate sales. On the other hand, the EU accounted for only 7.6per cent of exports, but as much as 13.3per cent of the combined value of exports and foreign affiliate sales. Corporations with foreign affiliates tend to export to their affiliates, but the magnitude of such sales is a function of a number of factors, including the industrial sector in which the company is operating.

FIGURE 2
Foreign Affiliate Sales as Share of Total Exports
(Per cent of Goods and Services Exports, 2004)

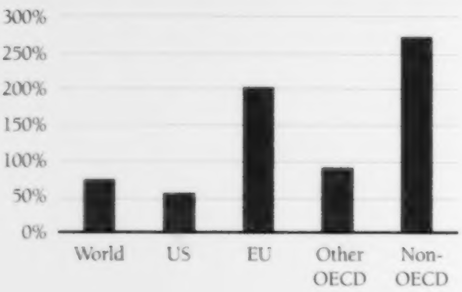
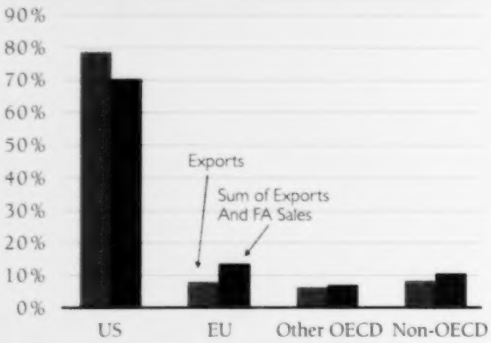


FIGURE 3
Market Distribution of Exports vs Combined Exports and Sales
(Per cent of World, 2004)



Merchandise trade[4]

In 2006, 81.6 per cent of merchandise exports were destined for the U.S., reflecting a decline of 1.8 per cent in exports to that country. By comparison, only 2.3, 2.1 and 1.7 per cent of merchandise exports were bound for the U.K., Japan and China, respectively. The EU-25 as a whole was the destination for 6.6 per cent of Canada's exports. Among the top-ten

4 The term "merchandise trade" is used to refer to commodity trade on a Customs basis in contrast with "goods trade" that refers to trade on a Balance of Payments basis. The Customs data is produced on an internationally harmonized commodity classification system (HS) that is broken down into chapters numbered from 1 to 99. Chapters 98 and 99 of the HS system represent special transactions and are excluded from the following analysis.

individual country destinations shown in Table 4-2, the growth of Canada's merchandise exports was the strongest with respect to the Netherlands (40.2 per cent), Mexico (30.3 per cent) and the U.K. (22.8 per cent), respectively. The latter overtook Japan as Canada's second largest single country export destination. Canada's exports to China rose only by 7.9 per cent in 2006. However, there has been redistribution in shares of major export markets over 2002-2005. Figure 4-9 reveals that, among the top-five destinations, the market share has increased for all markets, except for the U.S. and Japan. While the U.S. share decreased by 5.5 per cent, Japan's share remained stable. The U.K. share more than doubled whereas the shares of China and all other countries advanced by 70 per cent and 41.8 per cent, respectively.

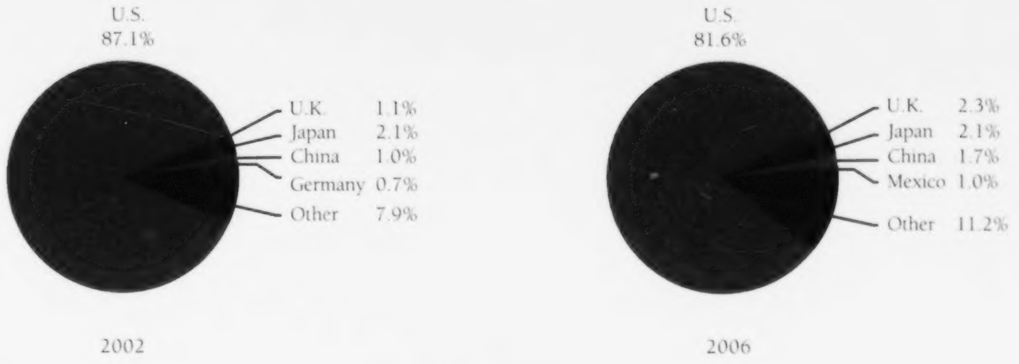
With respect to merchandise imports, the U.S., although still dominant, accounted for 54.9 per cent of Canadian merchandise imports in 2006. China and Mexico followed at 8.7 per cent and 4.0 per cent, respectively. Algeria was a newcomer among Canada's top-ten suppliers largely as a result of increased imports of mineral fuel and oil. In terms of growth, imports from Algeria (18.8 per cent), China (16.8 per cent) and Mexico (9.6 per cent)

Table 4-2:
Canada's merchandise exports and imports by area

Canada's merchandise export by area ($ billion and %)				
Country	**2005**	**2006**	**Share in 2006**	**% Change 2006/2005**
World	436.2	440.2	100.0	0.9
U.S.	365.8	359.3	81.6	-1.8
U.K.	8.3	10.1	2.3	22.8
Japan	9.2	9.4	2.1	2.7
China	7.1	7.7	1.7	7.9
Mexico	3.4	4.4	1.0	30.3
Germany	3.2	3.9	0.9	19.8
Korea	2.8	3.3	0.7	15.8
Netherlands	2.2	3.1	0.7	40.2
France	2.5	2.9	0.7	13.8
Belgium	2.3	2.4	0.5	4.7
Memorandum				
EU-25	24.8	28.8	6.6	16.3
Canada's merchandise imports by area ($ billion and %)				
Country	**2005**	**2006**	**Share in 2006**	**% Change 2006/2005**
World	380.8	396.5	100.0	4.1
U.S.	215.2	217.6	54.9	1.1
China	29.5	34.5	8.7	16.8
Mexico	14.6	16.0	4.0	9.6
Japan	14.8	15.3	3.9	3.7
Germany	10.3	11.1	2.8	8.4
U.K.	10.4	10.8	2.7	4.0
Korea, South	5.4	5.8	1.5	7.2
Norway	6.1	5.4	1.4	-10.2
France	5.0	5.2	1.3	3.7
Algeria	4.2	5.0	1.3	18.8
Memorandum				
EU-25	45.6	48.9	12.3	7.2

Source: Statistics Canada

FIGURE 4-9
Major Merchandise Export Markets in 2002 and 2006



witnessed the fastest growth among the top-ten sources in 2006.

Merchandise trade by sector with selected major trading partners

The United States

In 2006, Canada's total merchandise exports to the United States decreased by 1.8 per cent to $359.3 billion, with the U.S. share in total merchandise exports falling 2.2 per cent to 81.6 per cent. Canadian merchandise exports to the U.S. remain concentrated in three trade categories, mineral fuel and oil (23.4 per cent); motor vehicles and parts (19.6 per cent); and machinery (7.2 per cent), together accounting for about 50.2 per cent of all merchandise exports to the U.S. The share of Canada's top 10 exports amounted to 72.1 per cent of all exports to the U.S. or $259.1 billion. All top ten exports to the U.S. declined in 2006, with the exception of aluminum and iron and steel products which went up by 25.1 per cent and 1.9 per cent, respectively.

Canadian merchandise imports from the U.S. edged up 1.1 per cent to $217.6 billion in 2006. At 54.9 per cent of all merchandise imports, the US share was down 1.6 per cent from a year earlier. Motor vehicles and parts, and machinery and equipment — both mechanical and electrical — accounted for 46.7 per cent of all merchandise imports from the US in 2006. The combined top-10 merchandise imports at the HS 2-digit level

FIGURE 4-10A
Top-10 Merchandise Exports to the U.S., 2006

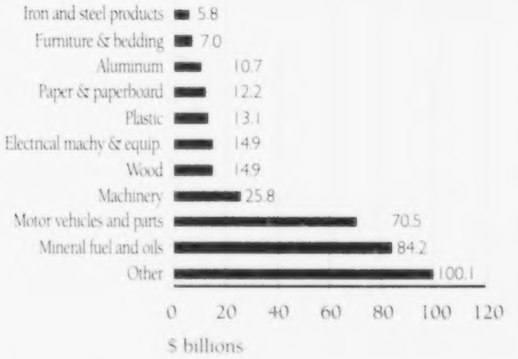
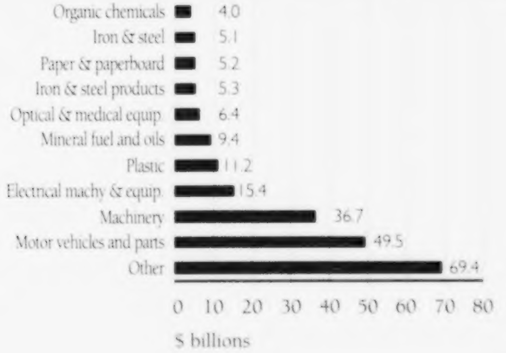


FIGURE 4-10B
Top-10 Merchandise Imports from the U.S., 2006



accounted for about 68.1 per cent of total merchandise imports from the US or $148.1 billion.

As for exports, imports of iron and steel products saw the fastest increase in 2006, rising by 6.0 per cent whereas mineral fuel and oil (-6.0 per cent) and electrical machinery and equipment (-4.5 per cent) experienced the biggest decline.

The European Union

In 2006, Canadian merchandise exports to the EU-25 grew at a brisk pace of 16.3 per cent to $28.8 billion, propelled by merchandise exports to the U.K. (mostly precious stones and metals). Exports of aircraft and spacecraft products more than doubled, rising by $1.3 billion to $2.6 billion. The top-10 products accounted for 70.0 per cent of all exports to the EU-25. Aircraft and spacecraft products (102.1 per cent), inorganic chemicals (45.1 per cent), precious stones (29.2 per cent) and articles of nickel (23.0 per cent) led the growth in exports to the EU-25, while wood pulp (-23.4 per cent) and mineral fuel and oil (-12.0 per cent) displayed the steepest decline in 2006.

Unlike the year before, Canadian merchandise imports from the EU grew at slower pace than Canadian exports to that trading partner, climbing by 7.2 per cent to $48.9 billion in 2006. Mechanical machinery and equipment, mineral fuel and oil, pharmaceutical products, and motor vehicles accounted for 53.6 per cent of imports from the EU. While increases in organic chemicals, pharmaceutical products, mineral fuel and oil, and motor vehicles accelerated with annual growth equal to 33.0, 19.5 per cent, 17.5 per cent and 12.3 per cent, respectively, iron and steel products declined by 7.9 per cent.

Japan

Canadian merchandise exports to Japan expanded by 2.7 per cent to $9.4 billion in 2006. The ten most important products exported to Japan accounted for more than 75 per cent of total merchandise exports to that country. Five products alone – Wood, ores, mineral fuel and oil, grain seeds, and meat accounted for about 55per cent of all exports. The products behind the growth of exports to Japan were ores, mineral fuel and oil, aluminum and aerospace products. On the other side, agri-food products steeply declined.

Canadian merchandise imports from Japan advanced 3.7 per cent to $15.3 billion in 2006, up from $14.8 billion in 2005. Imports from Japan were characterized by concentration in only a few sectors, with the top ten accounting for 92.3 per cent and the top three for over three quarters of total merchandise imports from Japan. The largest sectors included motor vehicles (43.5 per cent), machinery and equipment (19.6 per cent) and electrical machinery and equipment (13.4 per cent). Aircraft and spacecraft (22.8 per cent) and iron and steel

Figure 4-11a
Top-10 Merchandise Exports to the EU, 2006

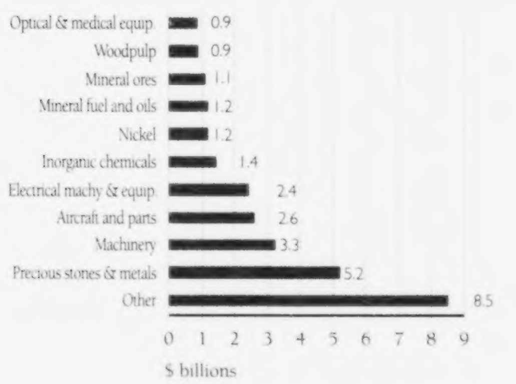


Figure 4-11b
Top-10 Merchandise Imports from the EU, 2006

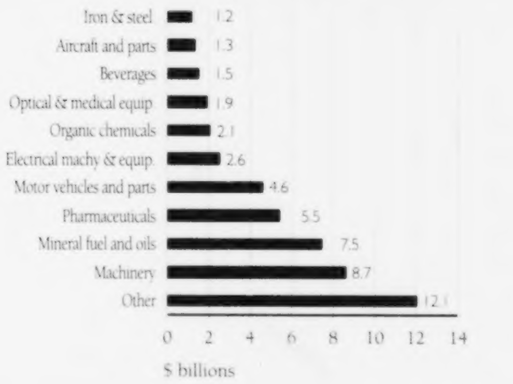
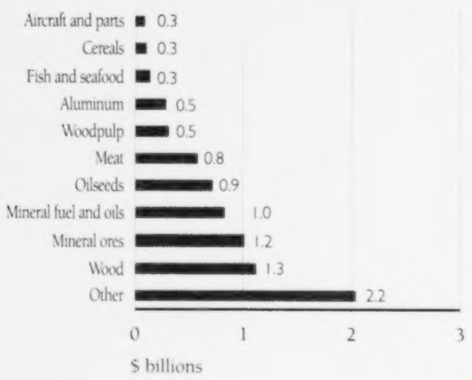


FIGURE 4-12A
Top-10 Merchandise Exports to Japan, 2006



products (20.6 per cent) experienced the fastest increases in 2006.

China

Canadian merchandise exports to China expanded by 7.9 per cent to $7.7 billion in 2006, from $7.1 billion the year before. The top-10 products accounted for more than 70 per cent of exports in 2006. For the first time, one category - wood pulp – broke the mark of one billion dollars of exports, followed by organic chemicals at $881.0 million. While exports of nickel products, plastic, motor vehicles, and wood pulp were growing at a brisk pace of 160.6 per cent, 51.6 per cent, 33.0 per cent and 27.2 per cent respectively, fertilizers, and fish and seafood saw their exports drop by 44.0 per cent and 13.1 per cent, respectively.

China is the second-largest single country source for Canadian imports. Increases in Canadian merchandise imports from China outpaced those in exports to that country by a wide margin, rising 16.8 per cent to $34.5 billion in 2006. All the top ten imports witnessed double-digit growth rates, with the exception of optical and medical instruments. The major imports from China were comprised of mechanical machinery, electrical machinery and equipment, and toys and sports equipment. With respect to growth, iron and steel (22.1 per cent), electrical machinery (21.4 per cent) and knit apparel (20.6 per cent) were the leaders.

FIGURE 4-12B
Top-10 Merchandise Imports from Japan, 2006

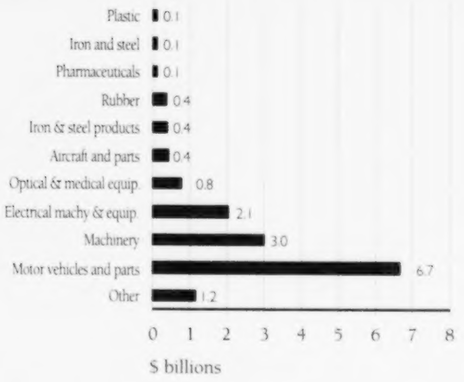


FIGURE 4-13A
Top-10 Merchandise Exports to China, 2006

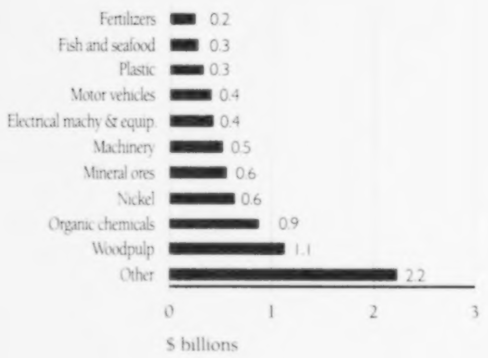


FIGURE 4-13B
Top-10 Merchandise Imports from China, 2006

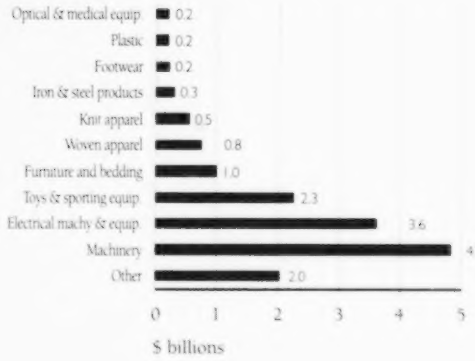


Figure 4-14a
Top-10 Merchandise Exports to Mexico, 2006

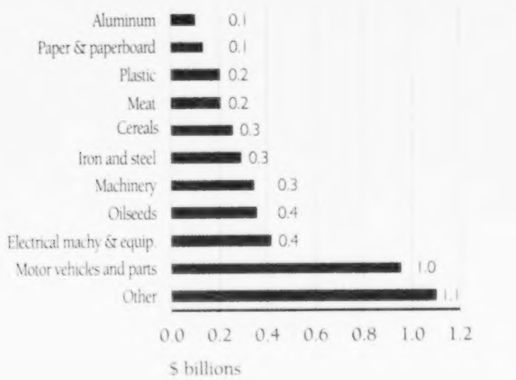
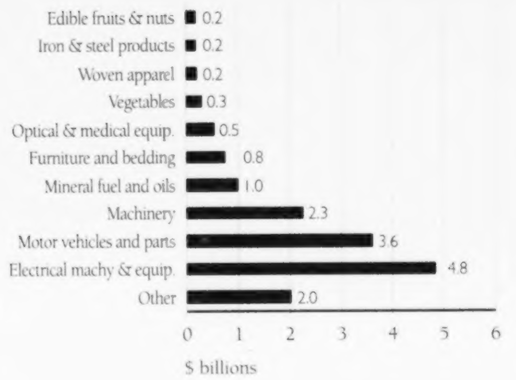


Figure 4-14b
Top-10 Merchandise Imports from Mexico, 2006



Mexico

On an individual country basis, Mexico is the Canada's fifth largest merchandise export market and third largest import market. Merchandise exports to Mexico advanced at a robust 30.3 per cent to $4.4, from $3.4 billion in 2005.[5] The top ten exports to Mexico accounted for about three-quarters of all exports to Mexico, led by motor vehicles (21.8 per cent), electrical machinery (9.5 per cent) and oilseeds (8.2 per cent). Of the top ten exports to Mexico, three categories posted growth rate of over 100.0 per cent in 2006. They were plastic (122.8 per cent), iron and steel products (115.0 per cent) and electrical machinery (106.1 per cent).

Merchandise imports from Mexico grew 9.6 per cent to $16.0 billion in 2006. In general, merchandise imports from Mexico are highly concentrated. The year 2006 was no exception as the top three imports made up 67.1 per cent, whereas the top ten imports captured about 87.2 per cent of all imports. Mineral fuel and oil (25.7 per cent), vegetables (13.5 per cent) and electrical machinery (13.3 per cent) led the growth among major imports from Mexico in 2006.

Provincial trade performance

Four provinces and one territory – Ontario, British Columbia, New Brunswick, Nova Scotia and the Northwest Territories – saw their merchandise exports to the world fall. While Manitoba and Saskatchewan witnessed the highest increase in their merchandise exports, Nova Scotia was hardest hit (-12.2 per cent). The main exports from Manitoba were mineral fuel and oil, nickel products, motor vehicles and cereals while they were mineral fuel and oil, cereals, oilseeds and vegetables for Saskatchewan.

Of the Canadian provinces and territories, Ontario accounted for 45.1 per cent of all Canadian exports to the world in 2006, followed by Alberta at 18.9 per cent, Quebec at 16.6 per cent and the British Columbia at 7.9 per cent.

Imports from the world were also up for all provinces and territories in 2006, with the

---

5 As in previous years, discrepancies between Canadian and Mexican statistics were significant in 2006. Mexico's imports from Canada exceeded Canada's exports to Mexico by $4.0 billion. Similarly, Canadian imports from Mexico were greater than Mexican exports to Canada by $10.1 billion. Reconciliation studies between Canada and Mexico identified misallocation and export undercoverage as the major causes for discrepancies. Country misallocation is the attribution of trade to a country that is not the final destination of goods, resulting in the situation where the two countries credit trade to different countries. For example, Canada may ship goods through the Unites States to the final destination of Mexico. Undercoverage is a situation in which trade is not reported to the compiling country and is therefore missing entirely from its officially published statistics.

exception of New Brunswick and Prince Edward Island. In provinces which experienced the fastest growth – Saskatchewan, Alberta and British Columbia – similar products appear to have driven this growth in imports from the world. They were motor vehicles, mechanical and electrical machinery, iron and steel products. In addition, imports of mineral fuel and oil showed a strong growth in British Columbia.

By province, Ontario accounted for a bigger share of Canadian merchandise imports (58.9 per cent) than it did for exports, followed by Quebec (17.3 per cent) and British Columbia (9.8 per cent).

FIGURE 4-15
Share of Merchandise Exports by Province

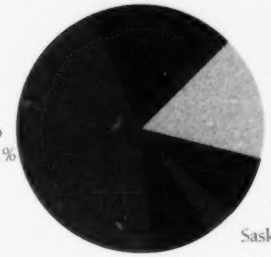


TABLE 4-3
Merchandise Exports by Province and Territory ($million and %)

Province	2002	2003	2004	2005	2006	Share in 2006	2006/2005 Growth
All Provinces	396,381.3	381,071.4	412,294.4	436,225.9	440,156.6	100.0	0.9
Ontario	206,496.3	189,095.5	199,025.1	200,796.0	198,669.2	45.1	-1.1
Alberta	49,549.4	57,639.7	67,844.6	81,306.3	83,281.1	18.9	2.4
Quebec	68,454.2	64,190.9	68,488.6	71,020.5	73,168.7	16.6	3.0
British Columbia	30,067.4	29,334.6	32,244.8	35,510.1	34,825.1	7.9	-1.9
Saskatchewan	11,282.1	10,389.1	12,403.8	14,081.1	15,642.7	3.6	11.1
Manitoba	9,567.4	9,328.7	9,734.9	9,854.3	11,574.8	2.6	17.5
New Brunswick	8,269.1	8,573.7	9,479.9	10,723.4	10,408.7	2.4	-2.9
Nova Scotia	5,344.4	5,477.4	5,859.9	5,815.6	5,107.9	1.2	-12.2
Newfoundland	5,602.5	4,798.7	4,562.9	4,606.2	4,989.5	1.1	8.3
N. W. Territories	897.3	1,587.8	1,975.1	1,687.1	1,605.2	0.4	-4.9
P. E. Island	693.7	647.7	666.9	810.2	838.0	0.2	3.4
Yukon	5.9	4.8	4.8	11.4	39.7	0.0	247.8
Nunavut	151.7	2.9	3.2	3.6	5.9	0.0	65.2

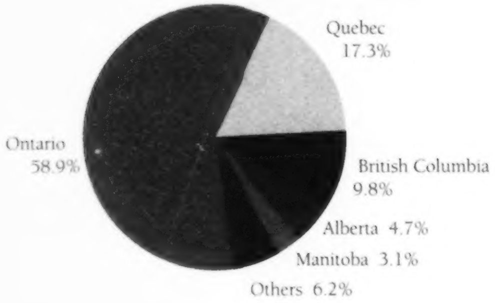
Source: Statistics Canada

Table 4-4
Merchandise Imports by Province and Territory ($million and %)

Province	2002	2003	2004	2005	2006	Share in 2006	2006/2005 Growth
All Provinces	348,956.8	336,141.3	355,799.1	380,809.6	396,530.7	100.0	4.1
Ontario	224,752.5	210,191.8	220,593.0	228,594.9	233,475.1	58.9	2.1
Quebec	51,436.2	52,412.7	57,439.8	65,276.5	68,701.5	17.3	5.3
British Columbia	31,534.4	31,269.6	32,879.2	35,295.5	38,887.1	9.8	10.2
Alberta	12,958.1	13,257.6	13,638.6	16,451.7	18,482.9	4.7	12.4
Manitoba	11,339.7	10,398.6	10,565.1	11,795.1	12,425.0	3.1	5.3
New Brunswick	5,720.1	5,974.1	6,899.0	8,002.5	7,521.7	1.9	-6.0
Nova Scotia	5,140.1	5,816.3	6,377.3	6,991.6	7,491.4	1.9	7.2
Saskatchewan	4,145.8	4,151.7	4,668.9	5,596.2	6,497.5	1.6	16.1
Newfoundland	1,841.3	2,567.6	2,552.6	2,670.8	2,893.2	0.7	8.3
Yukon	62.8	75.2	85.4	76.9	86.2	0.0	12.1
P.E. Island	23.1	19.7	36.5	53.9	49.4	0.0	-8.3
Nunavut	0.6	2.9	0.0	2.9	16.0	0.0	449.0
N. W. Territories	2.0	3.5	63.6	1.1	3.7	0.0	229.5

Source: Statistics Canada

Figure 4-16
Share of Merchandise Imports by Province



V Overview of Canada's investment performance

Global foreign direct investment inflows

There are a variety of methods by which external finance can enter a country; of these, Foreign Direct Investment (FDI) has the advantage of not creating debt, being comparatively non-volatile, and having returns which depend upon the performance of the projects financed. In addition, FDI can provide additional benefits through the transfer of knowledge, technology, and skills, as well as increased trade related to the investment.

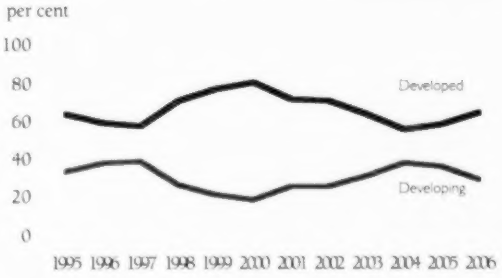
FDI has played a fundamental role in globalization. Global FDI inflows increased nearly 600 per cent between 1990 and 2000, rising from $201.6 billion USD to $1409.6 billion. The early 2000s witnessed an abrupt drop, reflecting the slowdown in the global economy as inflows fell to $557.9 billion USD by 2003—less than half the 2000 level. But recent years suggest inflows are recovering, with growth over 2004-05 of 27-29 per cent and estimated growth for 2006 at 34.3 per cent, leaving global inflows at $1230.4 billion by the end of 2006.

The rise in inward FDI flows largely reflects the strong economic growth that has continued in many parts of the world. But other factors also contributed, including the increases in corporate profits and subsequent higher stock prices, which boosted the cross-border mergers and acquisitions that form a substantial portion of FDI flows. Liberalization of trade and investment regimes also had an overall positive impact on flows as well, although certain countries in Africa and Latin America stand out as moving in the opposite direction.

This growth, however, was not evenly distributed, as developed countries took in more than double the flows to developing countries. FDI flows to developed countries rose by 47.7 per cent to US$800.7 billion in 2006, exceeding the growth of the previous two years by a sizable margin. The U.S. regained its position as the top destination for FDI flows, having been usurped by the U.K. in 2005. France and Italy saw substantial growth in their FDI inflows, as did Poland with growth over 100 per cent, but Germany actually posted a decline in new inflows of 75.1 per cent. This may be a continuation of the repatriation by foreign firms of intra-company loans that drove negative growth in 2003-04. The intra-company loans component of FDI is usually more volatile and depends on such factors as tax rates, interest rate differentials, and exchange rate changes.

FDI inflows to developing countries, meanwhile, increased much more slowly, rising only 10 per cent in 2006 versus growth of 57.0 per cent and 21.5 per cent in 2004 and 2005 respectively.

FIGURE 5-1
Developed and Developing Economies: Share of World FDI Inflows



Data: UNCTAD Investment Brief 2007 No. 1 and UNCTAD World Investment Report 2006 annex tables

Table 5-1
Global FDI inflows for selected regions and economies, 2002-2006
(billions US$)

Host Region/economy	2002	2003	2004	2005	2006	Growth rate 2002-06[a]
World	617.7	557.9	710.8	916.3	1230.4	18.8
Developed world	**441.2**	**358.5**	**396.1**	**542.3**	**800.7**	16.1
Canada[b]	22.1	7.6	1.5	33.8	66.6	31.7
United States	74.5	53.1	122.4	99.4	177.3	24.2
Europe	314.2	274.1	217.7	433.6	589.8	17.1
EU-25	307.1	253.7	213.7	421.9	549.0	15.6
France	49.0	42.5	31.4	63.6	88.4	15.9
Germany	53.5	29.2	-15.1	32.7	8.1	-37.6
Italy	14.5	16.4	16.8	20.0	30.0	19.8
Luxembourg	4.0	3.9	4.0	3.7	n/a	n/a
UK	24.0	16.8	56.2	164.5	169.8	63.1
Czech Republic	8.5	2.1	5.0	1.0	5.4	-10.7
Japan	9.2	6.3	7.8	2.8	-8.2	n/a
Developing economies	**163.6**	**175.1**	**275.0**	**334.3**	**367.7**	22.4
Africa	13.0	18.5	17.2	30.7	38.8	31.4
Latin America and the Caribbean	54.3	46.1	100.5	103.7	99.0	16.2
Brazil	16.6	10.1	18.1	15.1	14.8	-2.8
Chile	2.6	4.3	7.2	6.7	9.9	40.4
Mexico	18.3	14.2	18.7	18.1	16.5	-2.5
Asia and Oceania	96.2	110.5	157.3	200.0	229.9	24.3
China	52.7	53.5	60.6	72.4	70.0	7.3
Hong Kong	9.7	13.6	34.0	35.9	41.4	43.8
India	5.6	4.6	5.5	6.6	9.5	14.0
Korea	3.0	3.9	7.7	7.2	0.5[c]	-36.3
Singapore	7.3	10.4	14.8	20.1	31.9	44.4
Russia	3.5	8.0	15.4	14.6	28.4	69.2

Source: UNCTAD Investment Brief 2007 No. 1 and UNCTAD World Investment Report 2006.

a This is the compound annual average growth rate over the indicated period.

b Since data for Canada is not available from UNCTAD for 2006, these data are from Statistics Canada, converted to US$ using the annual average exchange rate of each year.

c UNCTAD notes that this is likely an underestimation based on data released by the Bank of Korea.

Inflows to Africa reached a new high of $38.8 billion in 2006, past the record high of 2005, with flows concentrated in West, North, and Central Africa. Continued high demand for commodities and high prices played a key role, especially for oil, which drew investment not only from developed countries but other developing countries as well.

Meanwhile, flows to Latin America and the Caribbean slowed by 4.5 per cent. This was partly a result of high commodity prices, which helped lead to appreciation in many countries' currencies. But the growing role of the state control in Bolivia, Ecuador, and Venezuela may also have contributed to lower FDI flows to the region, as less favourable

environments for investors were produced, and there continues to be uncertainty about future policies in those countries. Mexico and Brazil, however (the two largest recipient countries), were able to maintain inflows at roughly the same levels as the year prior, and Chile saw 48.4 per cent growth thanks to earnings from mining profits being reinvested into the country.

As with Africa, FDI flows to Asia and Oceania reached a record high in 2006, rising 15.0 per cent to $229.9 billion US$. China's flows dipped slightly, but continue to be the highest in the region at $70.0 billion US$, with investments in high-tech industries growing quickly, and Hong Kong at second attracted an additional $41.4 billion, up 15.4 per cent. India, by comparison, while experiencing growth in FDI flows of 44.4 per cent, garnered a total of only $9.5 billion. This was enough to surpass South Korea as the fourth most important recipient in the area, but UNCTAD notes that the current data for Korea is likely an underestimation of actual flows for that country. Singapore took the number three spot, experiencing quick growth of 58.8 per cent. Interestingly, outward FDI from the region is also rising, with China and India being important sources.

Oil-rich countries in the Gulf region of the Middle East, as well as Turkey, continue to attract substantial FDI inflows; FDI to Turkey grew 76.3 per cent, nearly doubling to $17.1 billion. Gulf countries also increased their FDI outflows in 2006, led by the United Arab Emirates, primarily through mergers and acquisitions.

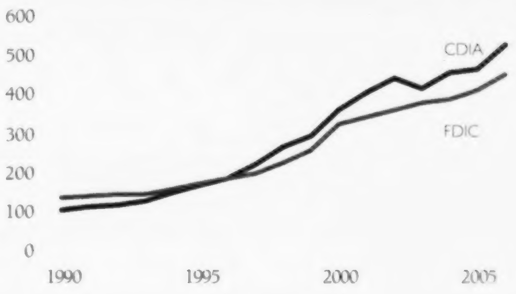
In Eastern Europe, FDI inflows to Russia rose 94.6 per cent, totalling $28.4 billion USD by the end of 2006. But the future pace of this inflow may be affected by recent tightening of natural resource regulations and disputes which emerged in 2006 over such issues as environmental protection and extraction costs.

Canadian Inward and Outward FDI

The openness of the Canadian economy and the importance of international trade are reflected in the significant growth in total stocks of both inward and outward FDI Canada has experienced over the past 25 years. 2006 saw both Canadian direct investment abroad and FDI in Canada posting their highest percentage increases in six years—that is, the most since the technology boom of 2000. Canada's inward FDI stock grew by 10.1 per cent in 2006, to stand at $448.9 billion by the end of the year. Canada's investments abroad also grew rapidly, advancing 13.8 per cent to $523.3 billion in the same year. However, the primary reasons behind these increases differ. The increase in FDI stock in Canada was due mostly to foreign investors acquiring major Canadian firms. Meanwhile, roughly three quarters of the increase in Canadian direct investment abroad was due to changes in the value of capital transactions, as the Canadian dollar depreciated at the end of the year[1], and Canadian FDI abroad is denominated in foreign currencies.

Overall, Canada's net direct investment position[2] increased from $52.0 billion in 2005 to $74.4 billion by the end of 2006, such that Canada continued to

FIGURE 5-2
Canada's inward and outward FDI stock (billions CAD)



Data: Statistics Canada.
Canadian Direct Investment Abroad (CDIA) = outward
Foreign Direct Investment in Canada (FDIC) = inward

1 The value of foreign direct investment is calculated as of the last business day in December, and uses the exchange rates on that date.

2 The net direct investment position is defined as the difference between Canadian direct investment abroad and foreign direct investment in Canada.

be a net exporter of direct investment. This increase was in large part as a result of valuation changes such as from exchange rates. Canada had a positive net direct investment position with the majority of its partners, including the Caribbean countries and the U.K.; however, it did post a negative position with several notable countries including the U.S. (-$50.5 billion), France, the Netherlands, Switzerland, and Japan.

Foreign direct investment in Canada

The stock of FDI in Canada continues to be heavily dominated by the U.S., which was responsible for $273.7 billion in 2006, or 61.0 per cent of the total. This was up $14.7 billion from 2005, although the percentage accounted for was down slightly from 64.1 per cent in 2005. European countries (the U.K., France, the Netherlands, and Switzerland) made up the next four largest investors, with direct investment from the U.K. rising 30 per cent due mostly to acquisitions in Canada. Also notable was the increase in FDI from Brazil, which more than tripled to $9.4 billion, with acquisitions again being the driver. Of the top ten countries with investments in Canada, Brazil is also the one to have experienced the highest average annual growth rate over the past five years (2002-2006) at 86.7 per cent: its FDI in Canada has increased twelve-fold from $774 million to $9.4 billion.

Overall, 55 per cent of FDI in Canada was in goods industries at the end of 2006, down slightly from 59 per cent in 2000. The energy and metallic minerals industry continued its recent growth, increasing its share of FDI stocks in Canada from 25.2 per cent

Table 5-2
Foreign Direct Investment in Canada by Region and by Top-10 Sources (billions CAD)

Region	1995	2005	2006	Share in 1995	Share in 2006	per cent Change 2006/2005	Growth[a] 1995-2006
World	168.2	407.6	448.9	100.0	100.0	10.1	9.3
North America	115.3	263.3	279.4	68.5	62.2	6.1	8.4
South and Central America	0.4	3.2	9.5	0.2	2.1	199.1	34.1
Europe	40.1	119.2	134.0	23.9	29.9	12.4	11.6
EU-25	35.9	101.4	104.4	21.3	264.	25.6	11.5
Africa	0.0	1.2	1.6	0.0	0.3	25.3	44.6
Asia/Oceania	12.4	20.7	24.4	7.4	5.4	18.0	6.4
World	168.2	407.6	448.9	100.0	100.0	10.1	9.3
United States	112.9	259.0	273.7	67.2	61.0	5.7	8.4
United Kingdom	14.1	30.0	39.0	8.4	8.7	29.9	9.7
France	5.7	28.4	29.5	3.4	6.6	4.1	16.1
Netherlands	6.3	22.1	22.6	3.7	5.0	2.3	12.4
Switzerland	3.4	13.2	14.1	2.0	3.1	6.8	13.8
Japan	7.0	10.5	11.3	4.2	2.5	7.5	4.5
Germany	5.0	9.6	9.9	3.0	2.2	2.9	6.4
Hong Kong	2.8	6.0	n.a.	1.7	n.a.	n.a.	n.a.
Brazil	0.3	3.1	9.4	0.2	2.1	206.4	38.9
Luxembourg	0.1	3.7	5.8	0.1	1.3	58.1	40.5

Data: Statistics Canada, stocks.

a Growth refers to the compound average annual growth rate over the period indicated.

FIGURE 5-3
FDI stock in Canada by country

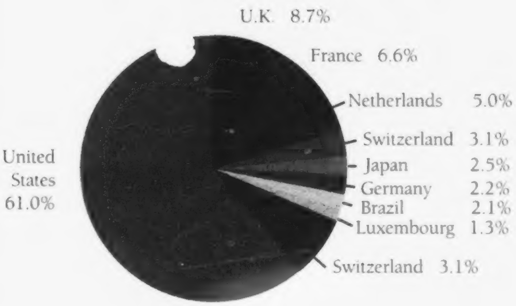
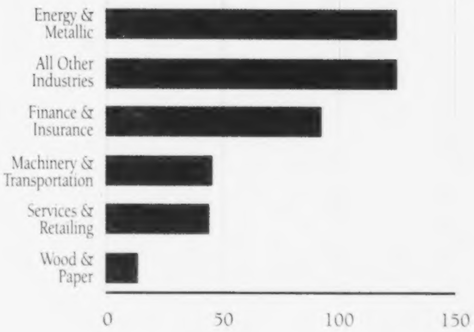


FIGURE 5-4
FDI stock in Canada by industry (billions CAD)



to 27.9 per cent. This is up from 17.5 per cent ten years ago (1997). A substantial portion of the FDI in Canada is also in finance and insurance, holding 20.7 per cent. Over the past five years (2002-06), energy and metallic minerals registered a strong (10.6 per cent) average annual growth rate, as did finance and insurance (9.2 per cent) but it was the services and retailing industry that posted the highest rate at 11.6 per cent over the period.

The FDI stock held by the U.S. is relatively broadly distributed, with energy and metallic minerals and the "all other" category both making up 27.6 per cent of the U.S.'s holdings, followed by finance and insurance (17.8 per cent) and machinery and transportation equipment (12.1 per cent).

Canadian direct investment abroad

In 2006, total Canadian holdings of direct investment abroad were up in all major destinations. For the U.S., this meant an increase of $19.0 billion, primarily due to capital outflows from Canadian firms to existing operations in their U.S. affiliates. The U.S. continues to dominate as the most important destination for Canadian direct investment abroad, making up 42.7 per cent ($223.6 billion) of Canada's outward FDI. On the other hand, 61.0 per cent of Canada's inward FDI has come from the Unites States. While the share held by the U.S. has remained fairly steady over the past 5 years, hovering between 41-46 per cent, over the longer term it becomes apparent that Canadian direct investment abroad has become increasingly diversified, with the focus on the U.S. down to 42.7 per cent from 50.6 per cent ten years ago, and 65.9 per cent twenty years ago.

The Canadian dollar had depreciated against both the euro and the pound sterling at year-end of 2006, which meant that Canadian assets in countries with these currencies had increased. European countries held 29 per cent of Canada's FDI at the end of 2006, up from 28 per cent in 2005. The U.K. continued to be the second-most attractive location for Canadian FDI, holding $59.0 billion of said assets in 2006, while Ireland, France, and the Netherlands were also in the top ten.

Several Caribbean countries also warrant mention, as Canadians continue to increase their direct investment in such countries as the Cayman Islands, Bermuda, and Barbados, which holds the largest stock of Canadian FDI in the area at $38.4 billion. 2006 saw substantial increases in Australia and Brazil as well, which both posted large increases in Canadian FDI of 19.2 per cent and 22.9 per cent respectively and placed them both in the top ten recipient countries.

FIGURE 5-5
CDIA stock by country

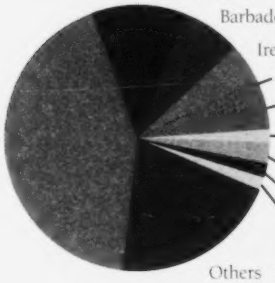


FIGURE 5-6
CDIA stock by industry

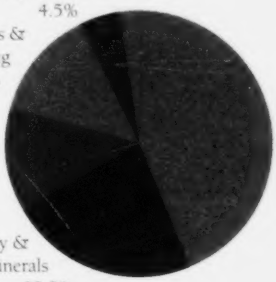


TABLE 5-3.
Canadian Foreign Direct Investment Abroad by Region and Top-10 Destinations (billions CAD)

Region	1995	2005	2006	Share in 1995	Share in 2006	per cent Change 2006/2005	Growth[a] 1995-2006
World	161.2	459.6	523.3	100.0	100.0	13.8	11.3
North America	98.8	276.6	307.7	61.3	58.8	11.2	10.9
South and Central America	7.9	20.8	23.1	4.9	4.4	10.9	10.3
Europe	37.2	128.3	154.0	23.0	29.4	20.1	13.8
EU-25	34.5	119.2	144.4	21.4	27.6	21.2	13.9
Africa	0.6	3.6	4.6	0.4	0.9	29.1	19.7
Asia/Oceania	16.8	30.4	33.9	10.4	6.5	11.5	6.6
World	161.2	459.6	523.3	100.0	100.0	13.8	11.3
United States	84.6	204.6	223.6	52.4	42.7	9.3	9.2
United Kingdom	16.4	48.9	59.0	10.2	11.3	20.7	12.3
Barbados	5.8	33.6	38.4	3.6	7.3	14.4	18.7
Ireland	5.9	19.9	24.7	3.7	4.7	23.9	13.9
Bermuda	3.0	12.8	15.6	1.9	3.0	21.4	16.1
France	2.5	14.5	16.9	1.6	3.2	16.7	18.9
Cayman Islands	0.7	9.3	8.8	0.4	1.7	-5.0	25.7
Netherlands	2.3	10.6	12.1	1.4	2.3	14.2	16.5
Australia	3.1	8.0	9.6	1.9	1.8	19.2	10.9
Brazil	2.5	6.7	8.2	1.5	1.6	22.9	11.6

Data: Statistics Canada, stocks

a Growth refers to the compound average annual growth rate over the period indicated

Figure 5-5. Stock d'IDCE par pays

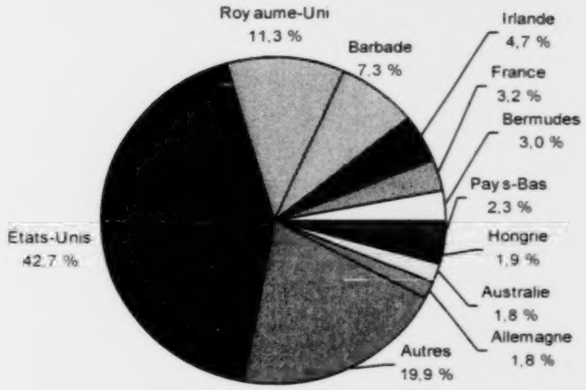


Figure 5-6. Stock d'IDCE par industrie

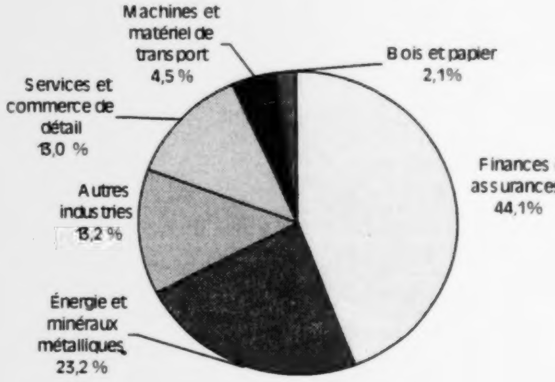


Tableau 5-3. Investissement étranger direct du Canada à l'étranger par région et pour les dix principales destinations (en milliards de $CAN)

Région	1995	2005	2006	Part en 1995	Part en 2006	Variation en pourcentage 2006/2005	Croissance[a] 1995-2006
Monde	161,2	459,6	523,3	100,0	100,0	13,8	11,3
Amérique du Nord	98,8	276,6	307,7	61,3	58,8	11,2	10,9
Amérique du Sud et Amérique centrale	7,9	20,8	23,1	4,9	4,4	10,9	10,3
Europe	37,2	128,3	154,0	23,0	29,4	20,1	13,8
UE-25	34,5	119,2	144,4	21,4	27,6	21,2	13,9
Afrique	0,6	3,6	4,6	0,4	0,9	29,1	19,7
Asie/Océanie	16,8	30,4	33,9	10,4	6,5	11,5	6,6
Monde	161,2	459,6	523,3	100,0	100,0	13,8	11,3
États-Unis	84,6	204,6	223,6	52,4	42,7	9,3	9,2
Royaume-Uni	16,4	48,9	59,0	10,2	11,3	20,7	12,3
Barbade	5,8	33,6	38,4	3,6	7,3	14,4	18,7
Irlande	5,9	19,9	24,7	3,7	4,7	23,9	13,9
France	2,5	14,5	16,9	1,6	3,2	16,7	18,9
Bermudes	3,0	12,8	15,6	1,9	3,0	21,4	16,1
Pays-Bas	2,3	10,6	12,1	1,4	2,3	14,2	16,5
Hongrie	0,1	7,1	9,9	0,1	1,9	39,8	49,9
Australie	3,1	8,0	9,6	1,9	1,8	19,2	10,9
Allemagne	2,6	7,2	9,4	1,6	1,8	30,5	12,4

Données: Statistique Canada, stocks.

[a] La croissance correspond au taux de croissance annuel moyen composé sur la période indiquée.

While FDI in Canada is primarily in the goods industries, Canadian FDI abroad is predominantly in service industries, and this prevalence has increased since 2000, in which the share held by services was 55 per cent; in 2006 it was 61 per cent. Looking at individual industries, finance and insurance has by far the largest share, at nearly double the next nearest industry, and also experienced the highest growth in 2006 at 20.4 per cent. But Canada's investments in energy and metallic minerals have also been growing, averaging annual growth of 9.8 per cent over the past five years, versus finance and insurance's 5.2 per cent.

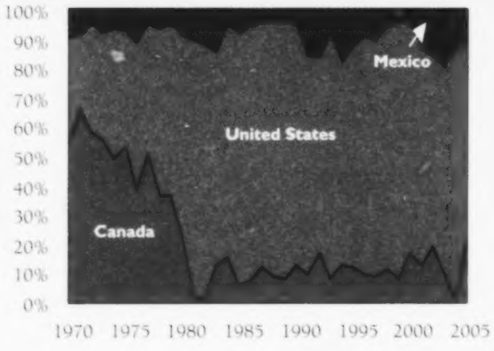
Canada's performance in the North American context

Although Canada's inward FDI flows have increased over the past decade in dollar terms, its share of the total flows coming into North America remained fairly stable, at 9.3 per cent in 1996 and 10.2 per cent in 2003, although 2005 witnessed an up-tick to 22.4 per cent. This raises questions about Canada's relative attractiveness as a location for investment. Between 1996 and 2005, Canada drew on average 11.9 per cent of North America's FDI inflows, down from a remarkable 49.7 per cent over the 1970s.

At the same time, Canada's share of North American inward FDI stock—that is, all FDI held in North America rather than the yearly flows—has been declining over the past few decades as well, dropping from 40.0 per cent in 1980 to 12.6 per cent in 2001, but recent years have seen a slow increase, leaving Canada's share at 16.3 per cent in 2005. The decline, however, was mostly the result of the very high level of inflows Canada received in the 1960s and 70s rather than a reflection on recent performance.

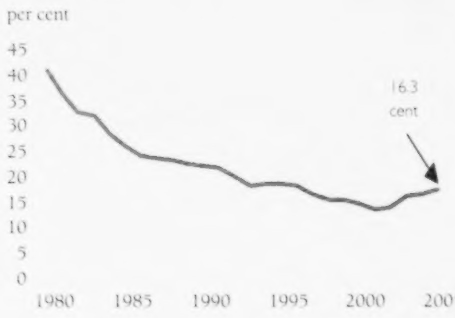
The ratio of inward FDI stock to GDP, an indicator of Canada's "openness" or orientation toward foreign investment was 31.6 per cent in 2005. Canada therefore ranks as the second most open country in the G-7 after the U.K. (37.1 per cent). Meanwhile, despite the large quantities of FDI flows it attracts, this ratio stood at only 13.0 per cent for the U.S., and 2.2 per cent for Japan, the lowest amongst the G-7 countries.

FIGURE 5-7
Distribution of inward FDI flows to North America



Data source: UNCTAD World Investment Report 2006 Annex Tables, with Mexico defined as being in North America.

FIGURE 5-8
Canada's share of North American Inward FDI stock



Data source: UNCTAD World Investment Report 2006 Annex Tables, with Mexico defined as being in North America.

Special Feature VI

The Rise of Global Value Chains

by Aaron Sydor[1]

Introduction

There is a dramatic change occurring in the global economy that most Canadians are probably not aware of. The growing importance of large, low-wage countries, most notably India and China, is an important part of what is occurring, but is not the only change. The way that businesses are organizing themselves is also changing – to form vast global value chains. This has a lot to do with why countries like China and India are gaining in importance at this particular time. How Canada responds to this change could have significant implications for the future prosperity of all Canadians.

A *value chain* describes the full range of activities that are required to bring a good or service from its conception to its end use and beyond. This includes *activities* such as design, production, marketing, distribution and support to the final consumer. The activities that comprise a value chain can be contained within a single firm or divided among different firms, and can be contained within a single geographic location or spread over wider areas. A *global value chain* describes the fragmentation of the value chain over geographic space and the linkages between firms and between parts of the same firm performing different stages of the value chain.[2]

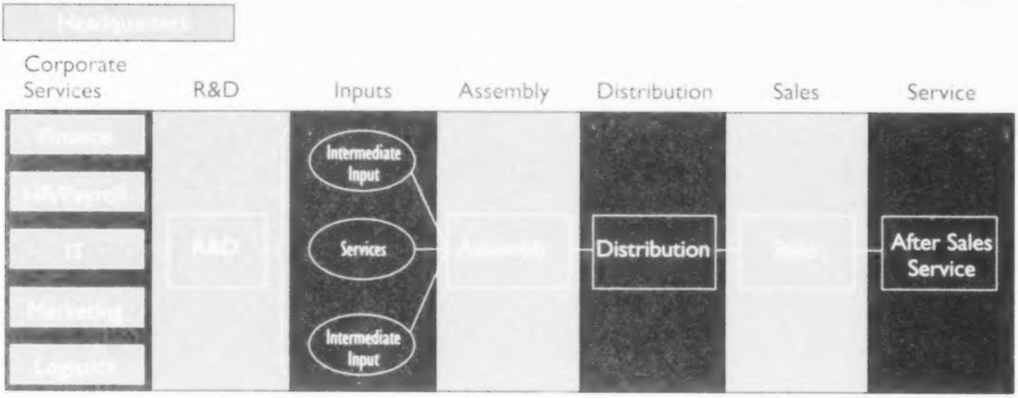
Alan S. Blinder, former vice chairman of the Federal Reserve and economic advisor to U.S. President Clinton has called this phenomenon the third industrial revolution,[3] the first being the shift from agriculture to manufacturing and the second from manufacturing to services. While that may be overstating the case somewhat, it highlights the potential

1 Aaron Sydor is Director of the Current and Structural Analysis Division within the Office of the Chief Economist at Foreign Affairs and International Trade Canada

2 For a more detailed description of the *global value chain* and how it relates to similar concepts, please refer to Appendix One.

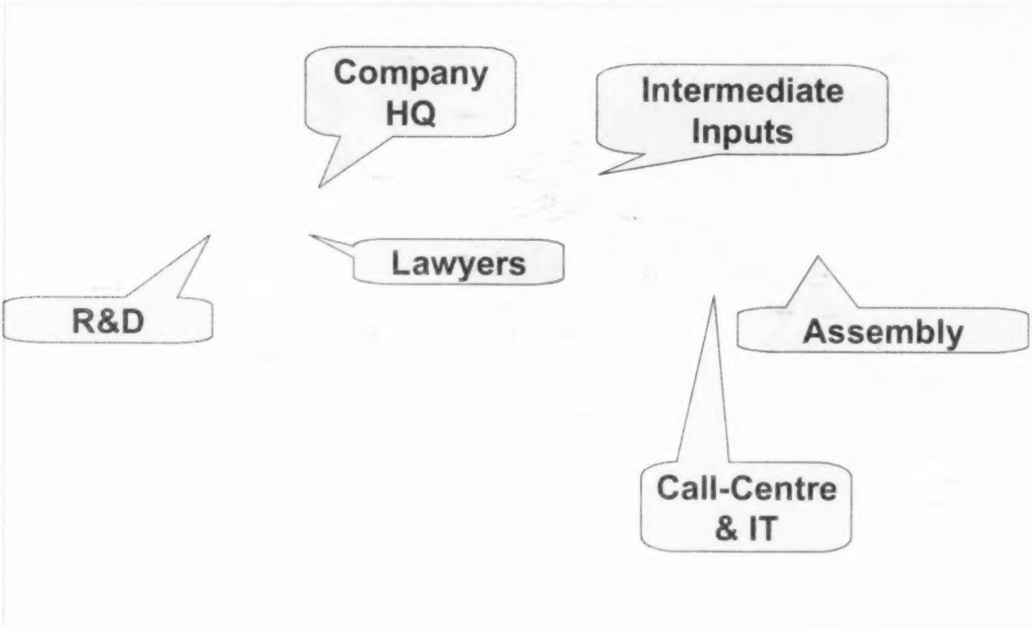
3 Blinder, Alan S. (2006) "Offshoring: The Next Industrial Revolution?".

A Simplified Value Chain

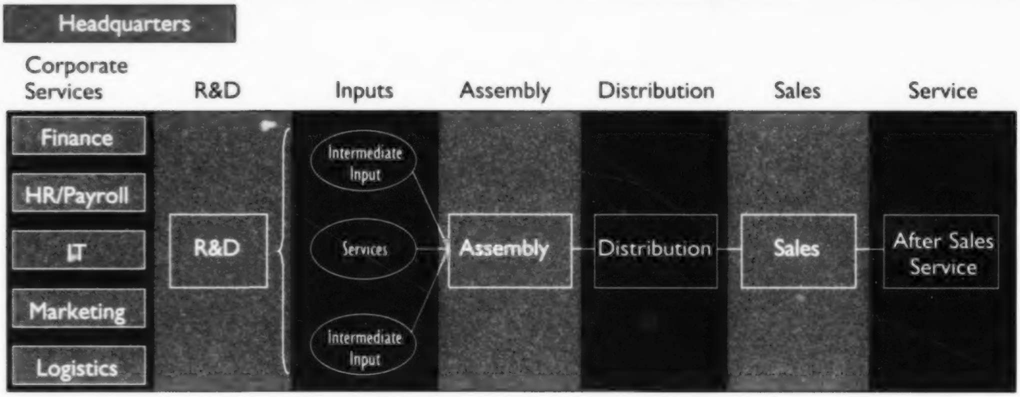


impact that changing business practices can have on everyday life: on what we consume, the kinds of jobs that we have and the standard of living that we enjoy. What's more, it highlights how the global economy can change: quick take-up of new manufacturing techniques allowed Britain to dominate the global economy for years after the first industrial revolution, while the U.S. was the leader of the second. The question that we now face is: who will dominate the third industrial revolution and how will Canada stack up?

A Globally Fragmented Value Chain



A Simplified Value Chain



impact that changing business practices can have on everyday life; on what we consume, the kinds of jobs that we have and the standard of living that we enjoy. What's more, it highlights how the global economy can change: quick take-up of new manufacturing techniques allowed Britain to dominate the global economy for years after the first industrial revolution, while the U.S. was the leader of the second. The question that we now face is: who will dominate the third industrial revolution and how will Canada stack up?

A Globally Fragmented Value Chain

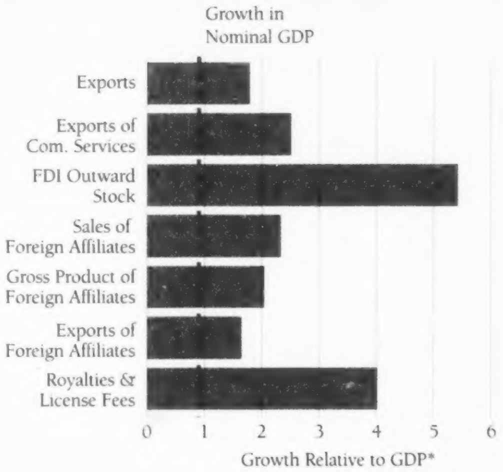
How Important are Global Value Chains?

Global value chains are not new. They have, to some extent, existed as long as there has been trade in intermediate inputs. The Hudson's Bay Company (1670)[4] or the East India Company (1602)[5] can be thought of as managing a global value chain; sourcing inputs from around the world to be processed in Europe and sold globally. But the importance of global value chains has been limited by barriers to trade and investment, by high transportation costs and a limited ability to communicate between far-flung operations. Far more common was the production of end products in one country for sale in another (traditional trade) or branch-plant production (products produced in many markets around the world largely for sale in those markets). But, this is now changing; the import content of exports is increasing in most countries, international trade is increasingly in the form of intermediate inputs, trade in services is becoming ever more important and investments are increasingly part of a regional or even global production networks forming vast global value chains. And, with a growing number of activities able to be traded and a growing share of the world's population actively taking part in this trade, the impact may be huge.

There is no one statistic available that can capture the extent to which global value chains exist or have increased in importance in recent years. The diagram below illustrates a hypothetical global value chain and illustrates this point. This diagram depicts a fictitious Canadian company; the firm's headquarters is located in Montréal, research and development (R&D) is conducted in California, the company's lawyers are located in New York, and call-centre and information technology (IT) services are provided from India. The final product is sold globally, including in Canada, while assembly is based in China with intermediate inputs coming from Eastern Europe.

In this example, if we were only able to measure merchandise trade flows, all we would see is exports of intermediate inputs from Eastern Europe to China and then Chinese exports to countries across the globe. Canadian statistics would register only imports from China. When we add services trade, we would presumably see payments of services from the Canadian headquarters to R&D and lawyers in the U.S., the call-centre in India and management services from manufacturing operations in Eastern Europe and China. But all of this would depend on how the company is structured. There would also be the profits made in countries around the world that would be returned to the HQ in Montréal. Finally, adding foreign direct investment (FDI) we would expect to see outward flows of investment (also called Canadian direct investment abroad) as these facilities are established around the world and as new investments in machinery, equipment and so on are incurred. If portions of the value chain are outsourced to other companies, such as the IT

Growth in Global Value Chains



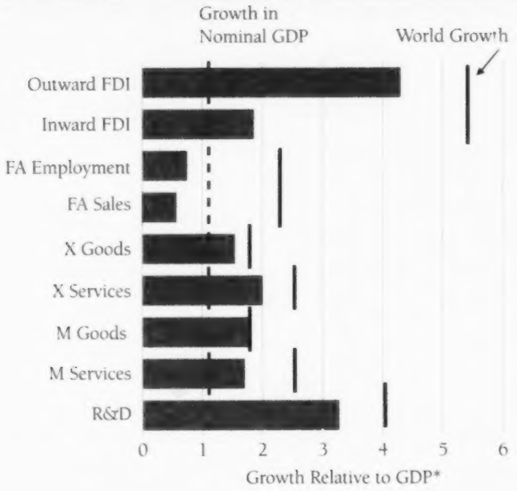
*1982 to 2005 for exports and FDI, 1982 to 2004 for FA and Royalties.

Data: UNCTAD WIR and WTO

4 Establishment date from Encyclopaedia Britannica on-line.

5 Ibid

Growth in Global Value Chains – Canada



*1982 to 2005 for exports and FDI, 1982 to 2004 for FA and Royalties
Data: UNCTAD WIR and WTO

services in India being provided by an Indian company rather than a Canadian one, we would expect to see payments for services from the Canadian headquarters to the contractor in India and we would not see any FDI flows between Canada and India.

It can therefore be extremely difficult to measure global value chains on a global level, but even more difficult to assess where (or how well) a country fits into these chains. It is therefore useful to employ a number of measures to capture the importance of global value chains to the economy. Where Canada fits into these global value chains and how Canada is fairing in terms each value chain activity will be discussed in more detail in later chapters.

The first chart employs a number of measures to illustrate the rising importance of global value chains world-wide. Taking global GDP growth as the basis – anything that is growing faster than GDP is, in effect, becoming more important to the economy over time. Between 1982 and 2005, world-wide GDP grew by 310%; by contrast global exports grew by 553% and trade in commercial services increased by 779% - more than twice as fast as global GDP.[6] Outward FDI stocks expanded at an astonishing 5.4 times the rate of GDP. A variety of measures of the output of foreign affiliates also increased at much faster pace than GDP showing the growing importance of foreign affiliates for the global economy and royalties & licence fees, a proxy for the internationalization of R&D and knowledge, grew by more than four times the rate of growth of GDP.[7]

Globally there were 37,000 multinational enterprises (MNEs) with at least 170,000 foreign affiliates in operation in 1990. In 2004, only 14 years later, the number of MNEs had nearly doubled to 70,000 and the number of foreign affiliates expanded four-fold to 690,000. Furthermore, more than one-quarter of parents and almost half of affiliates are now located in developing countries.

Similar indicators for Canada reveal that global value chains are increasingly important for Canada as well, with all indicators, except for the operations of foreign affiliates abroad, growing faster than Canadian nominal GDP. Goods exports, for example grew one and a half times as fast as GDP and services twice as fast while outward FDI stocks grew three times as fast as GDP. Consistently, however, global growth in these same indicators grew even faster, suggesting that while Canada is participating in global value chains, it is not participating to the same extent as other countries.

Even these measures do not fully capture the rise of global value chains. FDI can be both tariff-jumping branch plants or resources extraction as well as specialized plants integrated into a global production system. Trade can be both traditional; production in one country for sale to consumers in another, as

6 All figures in nominal US$

7 Note that GDP growth figures are indexed independently for each factor to adjust for differences in years covered by each factor.

well as trade in intermediate inputs. Some of these issues will be addressed later in this paper while others will have to be left for another venue.

The Impact of Global Value Chains

In the popular press, much of the impact of the rise of global value chains has been focussed on the offshoring of jobs – ceasing an activity at a domestic location in order for it to be performed at a foreign location, often in a low-wage country.[8] For some, the increasing possibility of these off-shored activities being service sector jobs that would have been previously considered non-tradable has added to the concern.

Estimates of the huge number of jobs that are potentially internationally mobile have grabbed the headlines: Blinder (2006), for example, estimated that as many as 41 million jobs in the U.S. are potentially offshorable. McKinsey Global Institute (2005) put the figure at 160 million world-wide. Van Welsum and Vivkery (2005) estimate that potentially affected occupations account for 18.1% of employment in the U.S., 19.2% in the EU-15 and 18.6% in Canada. Bardhan and Kroll (2003) put the figure at about 15 million service sector jobs for the U.S. (11.7% of total employment in 2003). Other estimates put the range at between 10-21% for the U.S. For an overview of these estimates see Kirkegaard (2007). Another way to read this is that these estimates represent the upper limit of the number of jobs that have or could potentially become tradable. They are usually based on what jobs require a physical presence such as; taxi drivers, waiters and doctors, and which do not such as; financial analysts and computer programmers. This has added to fears relating to offshoring as many of the jobs thought to be potentially offshorable are ones that had previously been belived to be immobile. Furthermore, they tend to carry attractive salaries, and are either filled by members of the middle class that had previously been immune to the effects of offshoring or are filled from among those who had been displaced from manufacturing jobs that had migrated earlier.

But these fears seem largely unfounded. An update to an often cited study by Forester Research predicts that for the U.S. as many as 3.4 million service sector jobs may move offshore by 2015.[9] A simple scaling and adjusting for differences in industrial structure would suggest that for Canada this would be about 240,000 service sector jobs. While this may seem like a large figure, this would represent about 2% of U.S. employment in the service sector in that year (and a similar amount for Canada).

Data from the U.S. Bureau of Labour Statistics show that 3.9% of mass-layoffs in a given year are from work moved offshore (not just services, but manufacturing as well). These 33,200 job losses are extremely small compared to the total 7.4 million jobs that were lost in that same year for a wide variety of reasons and even less when compared to the 8 million that were created. This is similar to an estimate for the EU which puts the figure at 4.5%.[10] It is also important to note, that while the absolute number of lay-offs due to off-shoring may be small, those that do lose their job for this reason are, on average, unemployed for a longer time and when they do find work it is more likely to be for lower pay.

Although the media have often highlighted the challenge associated with the rise of global value chains, namely the movement of jobs abroad through off-shoring, the benefits have largely been ignored. It is a too simplistic view of the world to believe that a purchase of an activity from abroad is a loss of a

8 For a definition of offshoring and related terms as they are used in this study please refer to Appendix Two.

9 As reported in Levine (2004)

10 U.S. figure is from the Bureau of Labour Statistics Mass Layoff Program which captures job separations affecting 50 or more employees. Data from the EU is from The European Restructuring Monitor as reported in "Offshoring, Outsourcing, and Production Relocation – Labour Market Effects in the OECD Countries and Developing Asia" Kirkegaard (2007)

job for Canada. Rather, it must be thought of as an exchange and like any form of trade both parties will benefit.

As a company grows overseas it also often expands its activities at home. Evidence from the U.S. shows that expanded overseas activity by a country's multinationals leads to more employment in the home country as well.[11] While employment at U.S. affiliates outside of the U.S. expanded by over 2 million between 1997 and 2004, employment at their U.S. parents increased by 1.5 million. International growth also allows the company to spread its R&D costs over greater volume of sales and thus invest more in R&D. It exposes the company to the best in the world forcing the company to be more innovative and transfers some of that knowledge back to the domestic economy. Canadian multinationals, for example, have been shown to be more productive than are purely domestic companies.[12] And, Canadian multinationals repatriate profits back to their parent in Canada. In 2006, Canadian direct investments abroad generated $30.6 billion that was returned to Canada, a nearly three-fold increase from ten years ago.

It is also important that Canadian firms, both large and small, link into global value chains. The extent to which this is already occurring is discussed in the manufacturing and services sections of this report, however, the benefits are clear. By sourcing intermediate inputs or services abroad, Canadian operations can become more efficient and survive, if not expand, in an increasingly competitive global environment. Amiti and Wei (2006), for example, find that services offshoring for the U.S. manufacturing sector contributed to 11% of productivity gains while having almost no impact on employment levels. A cost benefit analysis by McKinsey Global Institute (2003) found that the host country gains $1.12 to $1.14 for every dollar of activity offshored.

Thus, it is important that companies located in Canada not only have access to foreign markets in which they can sell their goods and services, but also be able to import intermediate inputs and services.

The Driving Forces

Understanding what is driving the globalization of value chains will help us to understand why global value chains are taking hold at this particular time; why there is an increased fear now that production will move to low-wage countries even though there have always been significant differences in cost structures among countries, and; whether or not these trends will continue. Three forces appear to be driving the growth in global value chains: 1) Declining costs of transportation; 2) Improvements in information and communication technologies (ICTs); 3) Reduced barriers to international trade and investment and the adoption of market oriented economic policies. We will expand on each of these themes in turn.

Declining Costs of Transportation

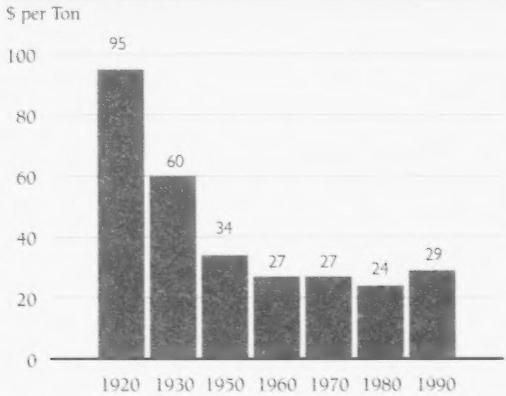
Declining costs of transportation allow goods or services to be transported greater distances without losing competitiveness relative to those produced locally. Some of the benefits of lower-cost production are lost in the cost of transporting intermediate products or final outputs to where they will be consumed. Transportation costs play an important role in agglomeration economies – why producers of intermediate inputs have a tendency to locate in close proximity to the user of those inputs. The automotive sector in Southern Ontario and the mid-Western/North-Eastern U.S. is a prime example. As transportation costs decline, all else being equal, there is less incentive to locate in close proximity to either suppliers or consumers and thus take advantage of the strengths of more distant locations.

For Canada, transportation and warehousing costs now account for 6.5% of the cost of inputs used to

11 For a reveiew of this evdince see Mankiw and Swagel (2006)

12 Baldwin and Gu (2005)

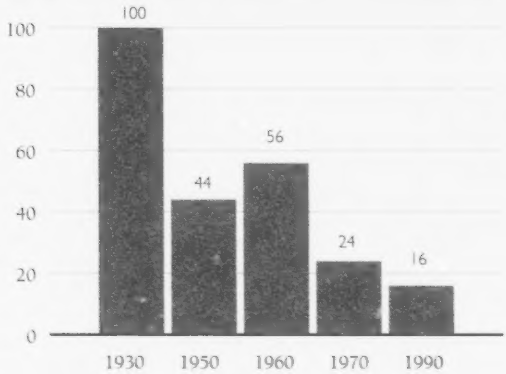
Sea Freight Costs



Average Ocean Freight and Port Charges per Ton

Source: IMF (1997)

Air Transport Cost



Air Transport Costs Per Passenger-Mile

Source: IMF (1997) in Acocella (2005).

make the goods and services that are produced in Canada. This is down from 10.3% in 1963.[13] For goods, the size and weight of the product relative to its price impacts on the cost of transporting it and thus how far away from the customer it makes economic sense to produce the good. Small and light weight products can travel greater distances for the same cost of transportation than bulkier and heavier products. The electronics industry, for example, is one of the most globalized industries, in part, for this reason. But also important is the cost of transportation in terms of time. It costs money to stockpile and store products. Many products are also perishable, such as food which can spoil, but also electronic goods which are quickly overtaken by technological advances or clothing that is subject to rapidly changing fashion trends.[14]

Reduced costs of transportation is also important for the movement of people for the delivery of services, the management of distant business units, the meeting of R&D collaborators and the monitoring of suppliers or scouting for investments. When it comes to the movement of people, the over-all cost is important which includes the actual cost of the ticket, the time spent traveling, both in the air and on the ground, and the availability to travel when the need arises (the frequency of flights, for example).

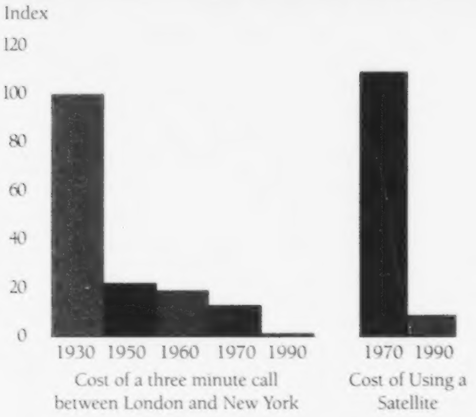
Containerization is the most often cited advancement in international transportation of goods, but the evidence that this has led to a sustained reduction in the real cost of transportation is mixed. Direct measures of the cost of ocean transport show a rapid decline up to the 1960s but little movement, possibly even a slight increase, since then. The fact remains, however, that containerization has become the dominant form of marine trade and there must be a reason for this. As recently as 1980 containerized shipping accounted for only 21% of all marine shipping, but by 2000, this had increased to 70%.[15] The answer appears not to be direct cost savings, but savings in terms of time of both the journey itself and the loading-unloading process. It is estimated that the average trip time of the ocean leg of an international journey has decreased by about half

13 Author's calculations based on Canadian input-output tables at the S-level of aggregation and exclude taxes, subsidies and labour input from the value of total inputs.

14 For more on time as a trade barrier see Hummels (2001)

15 Rodrigue, J-P et al. (2006) The Geography of Transport Systems, Hofstra University, Department of Economics & Geography, http://people.hofstra.edu/geotrans.

Changes in Communications Costs



Source: IMF (1997) in Acocella (2005).

as a result of containerization and is thus this time savings that has contributed to the rising popularity of this mode of transport. The improvement of transit times alone is estimated to be the equivalent of reducing tariffs from 20% to 5.2%.[16]

Another significant improvement in international transportation has been in air transport. Air transport costs have declined considerably for both cargo as well as passenger travel, falling by about a third since the 1960s. Not captured by the declining costs but also important are more frequent flights and more direct flights. Although air transport is still significantly more expensive than marine transport, it is of course much quicker as well. Further demonstrating the importance of time as a trade cost is the rising use of air transport in trade. More than one-third of U.S. exports by value are now shipped by air and this figure jumps to more than half if exports to Canada and Mexico are excluded (for which ground transport is particularly important).[17] For Canada, 31% of exports to non-U.S. destinations are by air, roughly double the share only ten years ago.

In total, it is estimated that the advent of faster transportation (air shipping and faster ocean travel) is equivalent to reducing tariffs on manufactured goods from 32% to 9% between 1950 and 1998.[18]

Improvements in Information and Communication Technologies (ICTs)

Improvements to communications – lower costs, more reliable service, greater access of all forms of communications including voice, video and data – make it easier to control far-flung operations, make deals, access information and coordinate activities. In addition, improvements in ICTs make it possible to trade services that were once considered non-tradable such as computer programming, offering financial services or a radiologist reading an X-ray.

It has been calculated that the average cost of processing information fell from $75 per million operations to less than one-one hundredth of a cent between 1960 and 1990. And, the cost of a three minute telephone call from New York to London fell from $245 in 1930 to under $50 in 1960 to $3 in 1990 to about 35 cents in 1999 (all in 1990 prices).[19]

These figures only capture the tip of the iceberg in terms of the transformative effect that technological improvements have had on trade. For example, because of standardization of software formats, an engineer in Russia can collaborate on producing an engineering drawing with a colleague in Winnipeg, but there is no good statistics which can adequately capture this innovation.

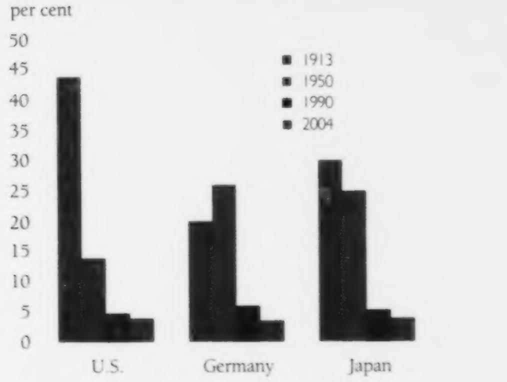
16 For a more detailed discussion on trends in international shipping rates see Hummels (1999).

17 Hummels (2001).

18 Ibid.

19 UN "Human Development Report" 1999.

Duties as a Percentage of the Value of Manufactured Goods



Source: UNCTAD (1994) and WTO (2004) in Acocella (2005)

Reduced Barriers to International Trade and Investment and the Adoption of Market Oriented Economic Policies

The GATT was set up by 23 countries in 1948 and had increased to 128 by the time it became the WTO in 1995 and has since grown to 150 members. There are now more than 300 bilateral and regional trade agreements in existence, up from only 120 in 1995. The number of bilateral investment treaties has increased even faster, from 385 in 1989 to 1,857 in 1999 and to more than 2,500 in 2006.[20] The average tariff rates among OECD countries have fallen from around 40% just after WWII to about 4% in 1993.[21] But not all reductions in barriers to trade or movements of capital were done as part of joining the WTO or as a result of signing a bilateral free trade or investment agreement. Much, especially for many developing countries, was done unilaterally with the knowledge that such liberalizations would be good for their economies. By 1997 India had reduced its average tariff rate to 30%, from 82% in 1990, Brazil from 25% in 1991 to 12% and China from 43% in 1992 to 18%.[22] And it has not only been barriers to international trade and investment that have fallen but other pro-market reforms have been undertaken. For some it was the outright collapse of communism, others market reforms within a communist system and still others a shift from inward looking policies of import substitution to outward oriented growth policies.

Manufacturing

As of the end of 2006, the manufacturing sector employed just over 1.8 million Canadians, representing 12.8% of total Canadian employment. The manufacturing sector share of GDP was slightly higher at 15.9% reflecting higher productivity and wages in manufacturing than the national average. Salaries in the manufacturing sector averaged about $45,000 compared to the average for all industries of about $35,000. Manufacturing in Canada, as in most advanced countries, has been declining for a long time as a share of GDP and employment, although the value of manufacturing output has remained relatively stable. Some of the relative decline has been the result of outsourcing of services – services that were once considered part of manufacturing are now being done by separate companies and are thus classified as belonging to the services sector. Also, consumers in most advanced countries consume a greater share of services compared to manufacturing. The other main contributors have been productivity improvements in manufacturing that have allowed output to remain high while employing less people and finally the movement of manufacturing abroad.

Canada witnessed a short-lived rebound in the manufacturing share of the economy over the 1990s which peaked in 2000 at 19.0% as a result of the Canada-U.S. FTA and depreciating exchange rate.[23] More recently, the manufacturing sector in Canada

20 UNCTAD, World Investment Report 2006

21 "The Road to Cancun" OECD in Washington No. 45, July 2003.

22 United Nations, Human Development report 1999 "Globalization With A Human Face"

23 For more on this, see Curtis and Sydor (2005)

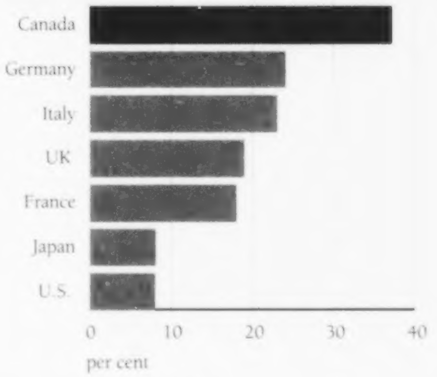
has had some difficult years. Canadian manufacturing employment has declined by 11.8% (244,000 jobs) since its peak in November 2000 although real output is down by much less; declining only 2.7% between 2000 and 2006. Over that same period, Canadian manufacturing exports fell by $3.6 billion in nominal terms while imports rose by $22.4 billion. Factors affecting this shift from exports to imports include a significant appreciation of the Canadian dollar (it rose from US$0.64 in 2002 to US$0.88 in 2006 – an increase of 38.5%) and restructuring in the automotive sector. Canadian exports of cars and parts were down $13.4 billion, thus manufacturing exports excluding this sector would have been up by $9.8 billion. But, as a result of the manufacturing boom over the 1990s, the current decline in manufacturing still gives Canada a higher share of manufacturing in GDP than many developed economies (and thus a lower share of services, but more on that later).

Although some of this decline may be due to manufacturing production moving offshore, it is likely a very small contributor. In 2003, the latest year for which data is available, the trade deficit in manufacturing amounted to only two-one thousandths of one per cent of Canadian manufacturing output. So even though the trade deficit more than doubled by 2006, it still remained extremely small compared to the total output of the industry. Moreover, a recent survey by Canadian Manufacturers and Exporters identified a lack of skilled workers as one of the most important issues facing manufacturers.[24] This would suggest that not only are the high-skilled manufacturing jobs not leaving Canada, but quite the opposite, there currently appears to be excess demand.

Are Canadian Manufacturers Sourcing Internationally?

One concern that has been raised is that Canadian companies are not taking advantage of the rise of

Ratio of Imported to Domestic Outsourcing of Inputs (G7 Countries)



Source: OECD 2006

global value chains by sourcing internationally. It is argued that by sourcing some intermediate inputs internationally will allow Canadian manufacturers to become more competitive and expand other higher-valued activities in Canada.

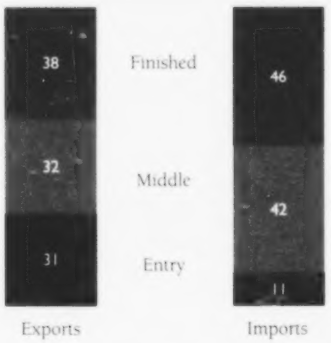
In support of the view that Canadian companies are not sourcing from abroad, in 2002, the most recent year for which comparable data is available, there were about 44,500 establishments that exported goods abroad, but nearly 64,200 that imported goods – almost 50% more. But, many of these importers are retailers or wholesalers that would be importing final goods, only 16,700 were manufacturers that would be much more likely to be importing intermediate inputs. This compares to roughly 20,800 manufacturing exporters.

On the other hand, 37% of intermediate inputs used in Canada in 2003 were imported. That places Canada among the top third of OECD countries and the highest for a G7 country for the ratio of imported to domestic outsourcing of inputs.[25] This is supported by the findings of Baldwin and Gu (2007) which show that over the period of 1961

24 20/20 Magazine, May/June 2007.

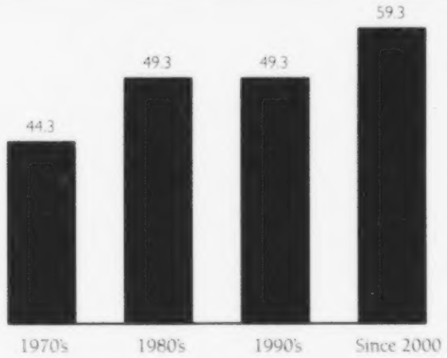
25 OECD "Draft Synthesis Report on Global Value Chains" (2006)

Stage of Canadian Trade from the Importer's Perspective* (per cent)



* top 25 traded goods in 2005, excludes price effects
Source: "Canada's Changing Role in Global Supply Chains", Conference Board of Canada, March 2007

Average Share of Vertically integrated Trade with the U.S.



Source: "The Extent and Significance of Intra-industry Trade in Canada-U.S. Merchandise Trade" Seventh Annual Report on Canada's State of Trade: Trade Update 2006

and 2003, the foreign component of material inputs in Canada almost doubled. One may conclude then, that while Canadian-based companies are taking advantage of international sourcing opportunities in order to remain competitive, smaller firms may not be participating as much as larger Canadian and foreign owned companies operating in Canada.

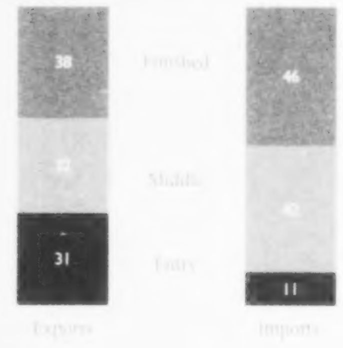
Where do Canadian Manufacturers Fit in Global Value Chains?

One way to answer this question is to look at what Canada is importing and exporting from the point of view of the other country. Not surprisingly, a high share of Canada's exports are in entry-level goods; unprocessed goods such as resources and resources-based goods. If entry level goods are excluded, Canada has a somewhat higher proportion of the remaining exports in finished products as opposed to intermediate goods. For imports, entry level goods account for a relatively small share of imports while finished goods account for only a slightly higher share of imports than intermediate goods. With about half of Canada's non-entry level trade (exports and imports) in finished products it is difficult to know whether this is high compared to other countries and thus potentially signifying that Canada is, or is not, participating in global value chains. Also, the interpretation of this evidence is unclear as an increasing share of world trade is in differentiated products meaning that it is not unexpected that Canada might import car parts and then export cars, but also import cars of other brands. It is also difficult to tell from this information if Canada is specializing in the production of intermediate inputs or in the assembly of finished products.

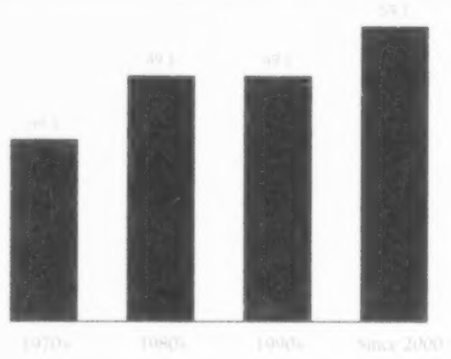
A possibly more revealing measure of this same trend is to look at vertically integrated trade, trade that occurs within the same industry but is at different stages of production such as the importation of automotive parts and the exportation of completed vehicles. The proportion of Canada's trade with the U.S. that is of the vertically integrated type has been on the rise for the past two decades and now accounts for more than half of Canada's trade, meaning that Canada is either importing intermediate goods and then exporting something more finished or vice-versa. This provides strong support for Canada actively participating in global value

25 OECD "Draft Synthesis Report on Global Value Chains" (2006)

Stage of Canadian Trade from the Importer's Perspective* (per cent)



Average Share of Vertically integrated Trade with the U.S.



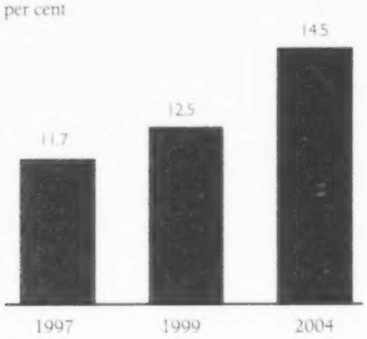
and 2003, the foreign component of material inputs in Canada almost doubled. One may conclude then, that while Canadian-based companies are taking advantage of international sourcing opportunities in order to remain competitive, smaller firms may not be participating as much as larger Canadian and foreign owned companies operating in Canada.

One way to answer this question is to look at what Canada is importing and exporting from the point of view of the other country. Not surprisingly, a high share of Canada's exports are in entry-level goods: unprocessed goods such as resources and resources-based goods. If entry level goods are excluded, Canada has a somewhat higher proportion of the remaining exports in finished products as opposed to intermediate goods. For imports, entry level goods account for a relatively small share of imports while finished goods account for only a slightly higher share of imports than intermediate goods. With about half of Canada's non-entry level trade (exports and imports) in finished products it is difficult to know whether this is high compared to other countries and thus potentially signifying that Canada is, or is not, participating in global value chains. Also, the interpretation of this evidence is unclear as an increasing share of world trade is in differentiated products meaning that it is not unexpected that Canada might import car parts and then export cars, but also import cars of other brands. It is also difficult to tell from this information if Canada is specializing in the production of intermediate inputs or in the assembly of finished products.

A possibly more revealing measure of this same trend is to look at vertically integrated trade, trade that occurs within the same industry but is at different stages of production such as the importation of automotive parts and the exportation of completed vehicles. The proportion of Canada's trade with the U.S. that is of the vertically integrated type has been on the rise for the past two decades and now accounts for more than half of Canada's trade, meaning that Canada is either importing intermediate goods and then exporting something more finished or vice-versa. This provides strong support for Canada actively participating in global value

25 OECD 'Draft Synthesis Report on Global Value Chains' (2006)

Canadian Share of U.S. Manufacturing Affiliate Assts



Data: US BEA

chains as well as the increasing importance of global value chains for the Canadian economy.[26]

It has also been argued that the reliance of Canadian exports, especially manufacturing, on the U.S. market is overstated due to Canadian exporters selling to a U.S. multinational which in-turn exports to many more destinations. There is no data available on what share of Canadian exports to the U.S. are sales to U.S. multinationals which may then be shipped back to Canada or to overseas markets. However, we do know that 34% of Canada-U.S trade is intra-firm – between parts of the same company operating on both sides of the border. Also, US$58.9 billion worth of U.S. goods imports are from U.S. foreign affiliates operating in Canada selling to their parent company. Applying the same ratio of purchases by U.S. parents from their affiliates in Canada to their total purchases (i.e., including non-affiliated purchases) suggests that another US$70 billion of U.S. goods imports from Canada are purchases by U.S. multinationals sourcing from unaffiliated companies in Canada – basically half of U.S. imports from Canada are either U.S. affiliates operating in Canada shipping goods back to their parent company (accounts for 45.6%) or unaffiliated Canadian companies shipping goods to a U.S. multinational (54.4%).[27]

Canada as an Internationally Competitive Location for Manufacturing

As will be argued throughout this report, the greatest impact of the rise of global value chains for Canada will be the challenge of attracting and retaining high valued activities in Canada. As functions become more internationally mobile, competition from others to attract them will increase and small differences in economic environment may become increasingly important.

For the manufacturing sector the story is mixed. As noted already, Canada continues to have a higher share of the economy in manufacturing than most other advanced countries but not as much as some, such as Germany. And while the Canadian manufacturing sector grew as a share of the economy of the 1990s based on the impact of the Canada-U.S. FTA, NAFTA and a declining dollar, the sector has been struggling in recent years.

Trade surpluses or deficits can provide an indication of where a country possesses a comparative advantage. Canada has generally maintained a small deficit in manufacturing over the 1990s and into 2000, posting surpluses only in 1995 and 1996. Since 2002, as the Canadian dollar began to appreciate, Canada's trade deficit in manufacturing has generally been increasing. In 2006 it reached a recent peak of $27.8 billion or just under 9% of manufacturing exports. But this hides a lot of detail. Canada possesses sizable trade surpluses in a large number of industries within manufacturing, some related to the processing of resources but others in high-tech manufacturing.

Canada has traditionally been very successful in attracting manufacturing facilities from abroad.

26 "The Extent and Significance of Intra-Industry Trade in Canada-U.S. Merchandise Trade", Box B, Seventh Annual Report on Canada's State of Trade, trade update 2007. Foreign Affairs and International Trade Canada

27 These are very rough calculations and should be used with caution.

Roughly one-half of the sector, by assets or revenue, consists of foreign producers. Canada has also been attracting ever more investment from the U.S., our most important investor. Canada's share of the manufacturing capabilities of U.S. multinationals, as measured by assets, has increased from 11.7% in 1997 to 14.5% in 2004 which would suggest that Canada continues to be an attractive location for manufacturing investment.

Services

For many, the greatest concern about the rise of global value chains is the offshoring of services. While manufacturing has long been considered tradable, it was often claimed that any lost jobs in manufacturing would be more than made up for with better, cleaner and higher-paying service sector jobs. But where will the jobs come from now if those same jobs can be done from a low-cost country as well?

As noted in an earlier section of this study, estimates of the number of service sector jobs that are potentially offshorable vary widely but can be quite considerable. Another concern is that a sizable number of those occupations that are thought to be newly offshorable are considered to be well paying and moderately to high-skilled.

A central concern is the potential for emerging markets, with much lower wage rates, to compete for these jobs. One study puts the number of young professionals in developing countries at 33 million.[28] This is compared to about 15 million in high wage countries. If support staff, doctors and nurses of all tenure groups is included, this figure jumps to 392.8 million in low wage countries and 181.3 million in high wage countries.[29] But not all skilled workers are of the same quality. Another estimate suggests that only around 13% of these are of suitable quality to work for a global MNE in their field of specialty. Using a broader measure of those holding university degrees puts the number of potential skilled workers at 930 thousand in China and 750 thousand in India alone compared to 1.5 million in the EU, 1.3 million in the U.S. and 129 thousand in Canada.[30]

To What Extent is Services Offshoring Occurring in Canada?

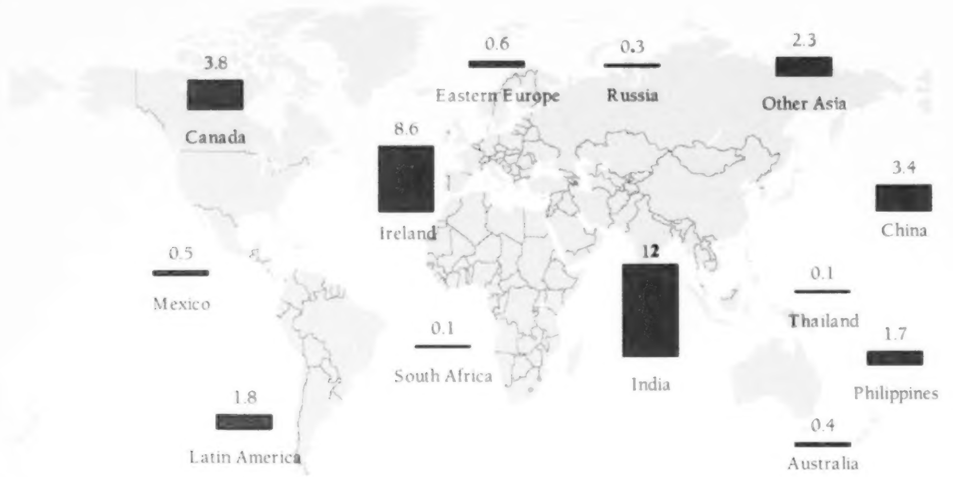
Canada currently has a sizable trade deficit in commercial services which, to some extent, can be viewed as offshoring of services. However, similar to manufacturing, as a share of total output of the sector this deficit is tiny, suggesting that offshoring of services to date has had only a minimal impact on Canadian jobs. In 2005, Canada exported $35.1 billion in commercial services and imported $37.9 billion for a trade deficit in commercial services of $2.8 billion. Canada had small surpluses in computer and information services ($1.6 billion) and management services ($0.2 billion), the two categories of commercial services most closely associated with offshoring. And, 88% of Canada's commercial service imports were from rich countries – Canada had a sizable trade surplus of $3.1 billion in 2004, the latest year for which data was available, with low-wage countries. Canada's commercial services trade with India, accounted for only one-fifth of one per cent of Canada's total commercial service imports. Moreover, Canada had a trade surplus of $37 million with India, representing nearly half of imports in 2004. About all that can be said is that Canadian commercial service imports from India have grown fast in the past number of years; more than tripling since 1999 and growing by 73% between 2003 to 2004 alone. A recent study by Morissette and Johnson (2007) supports this view. They find that, with the exception of clerical employment, there is no evidence that occupations

28 Young proefessionals include engineers, finance, accounting, analysts, life science research and professional generalists with a university education and up to seven years of experience.

29 Sample of 28 low-wage countries and 8 high-wage countries. "The Emerging Global Labour Market" McKinsey Global Institute, 2005.

30 U.S. National Science Foundation 2007.

Offshored Services (BPO and IT) US$ Billions, 2003



Source: McKinsey Global Institute "The Emerging Global Labour Market", June 2005

that are most subject to offshoring witnessed weaker employment growth. "Between 2000 and 2006, employment in occupations potentially affected by service offshoring grew 1.8 per cent per year, on average. Employment in other occupations grew at the same rate".[31] In the case of clerical employment, the authors conclude that these losses occurred too early and in industries that are unlikely to be subject to offshoring and are thus probably not related to the offshoring phenomenon.

Baldwin and Gu (2007) find that between 1961 and 2003, there has been a trend of increased outsourcing of services (replacing what was once done inside the firm toward arms-length purchases – outsourcing) by the manufacturing sector, but even more so for the service sector itself. Furthermore, an increasing share of these purchases were from outside of the country (offshoring). The share of imports in service inputs almost tripled over the period. They also find that services offshoring is associated with a shift to higher value-added activities being performed in Canada but has not had a detrimental impact on service employment.

As with manufacturing, there is also a concern that Canadian companies are not taking full advantage of the opportunities raised by the ability to move some work to lower-cost locations. It has been found, for example, that a one percentage point increase in offshoring in the services sector leads to a 0.43 to 0.57 percentage point increase in labour productivity.[32] Outsourcing, as expected has had a positive impact on the wages of non-production workers, on the wages of skilled workers and on employment of skilled labour.[33]

31 Morissette and Johnson (2007).

32 Amity and Wei (2004b)

33 Feenstra and Hanson (1999), Hijzen, Gorg and Hine (2003) and Egger and Egger (2001) respectively.

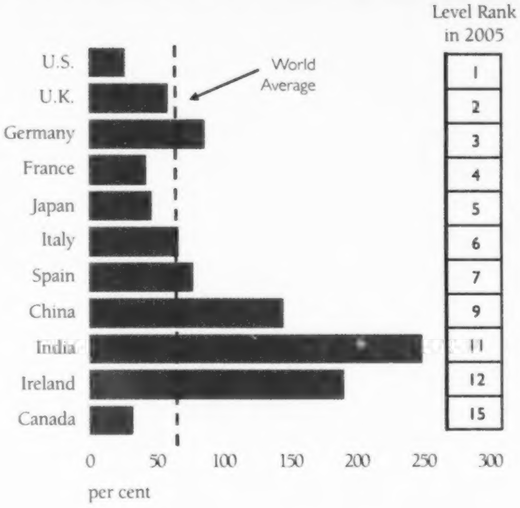
Canada as a Services Offshoring (inshoring) Destination

Canada, it has been claimed, is a net beneficiary of services offshoring. A study by McKinsey Global Institute (2005) ranked Canada third in the world behind India and Ireland in terms of locations for offshored services. But, most of this seems to be lower-end call-centres rather than high-skilled IT services. While Canada accounted for 11% of new call centres Canada only accounted for 2% of high value-added information technology centres.[34] Contrary to this, and again using trade balances as an indication of comparative advantage, Canada has sizable trade surpluses in many of the categories of commercial services that are most closely associated with services offshoring. For example, in 2005, Canada exported nearly 40% more computer and information services, and architectural, engineering and other technical services than were imported.

But, Canada seems to be lagging in terms of moving to a service based economy more generally. Services as a share of the total economy is among the lowest of the G7. And although Canada ranks 9th in the world in terms of merchandise exports, as of 2005, Canada ranked 15th in the world for service exports. This was well below many much smaller countries such as the Netherlands, Ireland, Belgium and Austria and represented the second worst growth rate among the top 15, meaning that Canada will fall even further behind if that trend continues. Canada also attracts less investment in skilled services relative to the size of the sector. While foreign controlled firms account for more than 50% of assets in the manufacturing sector, they account for only 15.5% in professional, scientific and technical services.

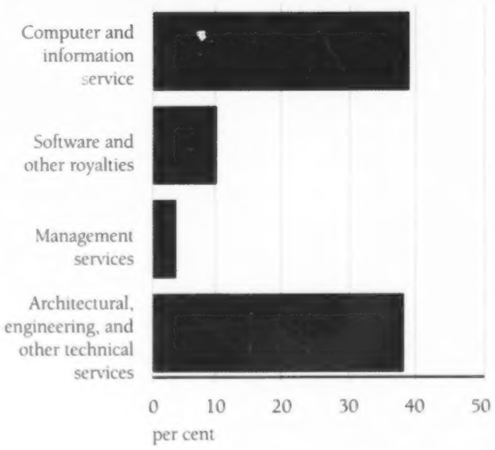
Summing up, offshoring of high wage services to low wage countries is not currently an issue for Canada and while this phenomenon is growing quickly it will remain small for some time to come.

Growth in Service Exports (2000-2005)



Data: WTO

Trade Surplus as a Share of Exports (2005)



Data: Statistics Canada

The bigger issue for Canada may be why Canada is not a more important global player in high-value and high-knowledge service industries and how

34 Trefler (2006-01)

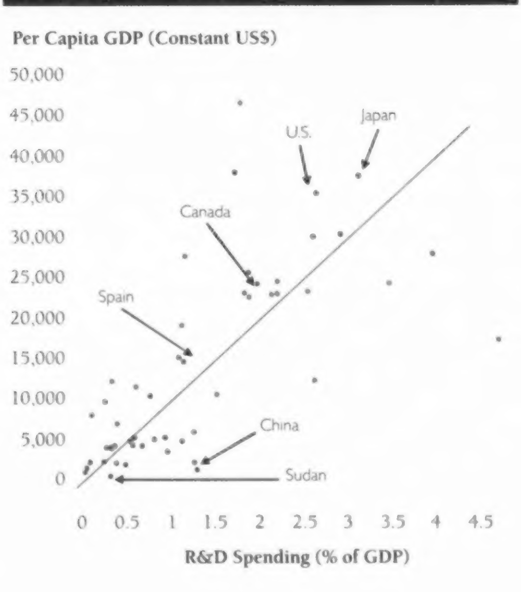
Canada can become a location of choice from which to supply these services to a global market.

Research and Development (R&D)

Research and Development (R&D) is one of the most sought-after activities. Innovation is the only method by which a country can achieve higher standards of living for its citizens over the long run. While it is possible, to put more people to work, have them work longer hours or give them more machinery to work with, that can only take a country so far. It is only through finding new methods of working, making improvements to machinery and human knowledge and by making breakthroughs in everything from home electronics, to life-saving drugs and environmental technologies that a society can continuously improve its living standards.

Furthermore, jobs in R&D are seen as being relatively well paid, employing highly skilled people and having spill-overs to the surrounding community encouraging even more R&D to take place. Ottawa, for example, not only benefits from the government research facilities and large companies that have chosen to locate their R&D there, but also all of the small, and not-so-small, companies that have been fostered by that initial investment. According to Research Infosource, 27 of the Top 100 corporate R&D spenders in Canada are based in Ottawa and 27 per cent of the total R&D expenditures from those top 100 companies is spent in Ottawa. Also, by undertaking R&D and creating new products or services, a company has greater pricing power allowing them to return profits to the local economy rather than simply competing on price. This issue will become increasingly important as ever more activities are commoditized.

R&D Spending and Standards of Living



All countries are recognizing the importance of conducting R&D for maintaining and growing their standards of living. It is therefore not surprising that countries are increasingly in competition to attract R&D activities. And like many activities, emerging markets are increasingly participating as well.

But just as other stages of the value chain are becoming increasingly footloose, so to are R&D activities. While once these functions would be located in close proximity to the corporate headquarters due to the complex and tactile nature of R&D and the need for researchers to have face-to face contact, this is becoming less necessary. This has happened for a variety of reasons, some of which are the same factors that are affecting other functions, such as technological improvements that make it easier to communicate over distances and at lower costs. The Internet after all was first adopted by researchers to communicate and coordinate their work. Standardized software allows an engineer to read and modify a file produced by a colleague on the other side of the planet, potentially allowing for 24 hour R&D. Even seemingly unrelated advances, such as more liberalized air travel resulting in more direct flights and at lower costs, again facilitate communication and control. But also as firms face greater competition they must look at methods for improving efficiency and value in all of their functions, including R&D, driving them to consider

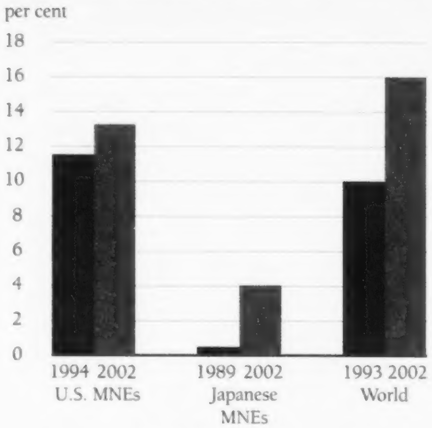
moving these functions to access specialized skills, lower costs or for other reasons.

German multinational enterprises, for example, established more R&D units outside of Germany in the 1990s than in the preceding 50 years combined.[35] Multinationals are spending more on R&D in both their home country and abroad, but spending outside of their home country has been increasing twice as fast as spending at home. On average, 16% of all R&D spending by multinational enterprises was spent outside their home country in 2002; this is up from only 10% in 1993. Spending on R&D outside of the U.S. by U.S. multinationals increased from 11.5% in 1994 to 13.3% in 2002. While this change, only 1.8 percentage points, may seem small, it is equivalent to US$2.9 billion or roughly one-third of total Canadian business sector spending on R&D in that year.

Canada's over-all R&D performance is poor. R&D as a share of GDP in Canada has risen from 1.7% in 1995 to 2.0% in 2006, but still below the OECD average of 2.3%. And, much of this increase has been a result of increased government spending on R&D. In particular, higher-education's share of R&D spending in Canada rose by 10 percentage points to 37% of R&D spending in Canada while the federal government and business sector shares both declined. Taking only business sector spending (removing government as well as quasi government such as health care and universities) Canada's spending as a share of GDP is only 1.0% of GDP, roughly two-thirds of the OECD average and well below top performers such as Finland and Japan (each at 2.4%).

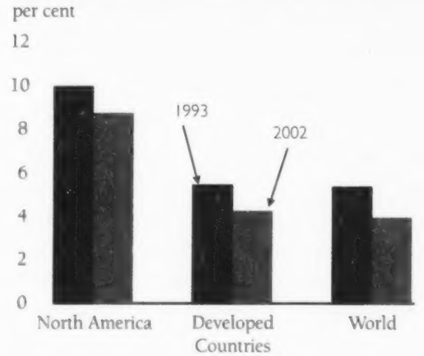
Canadian exports of R&D services grew by 316% between 1990 and 2005 and account for 8% of Canada's commercial service exports. Payments for royalties and license fees exploded by over 3300% since 1990 and accounted for 12% of commercial service exports in 2005. However, while Canada maintains a sizable trade surplus in R&D services, the reverse is true for royalties and license fees.

Foreign Spending on R&D as a Share of Total by MNEs



Source: Foreign Affairs and International Trade Canada calculations based on data from UNCTAD, World Investment Report 2005.

Canada's Share of R&D Expenditures by MNEs Outside of their Home Country

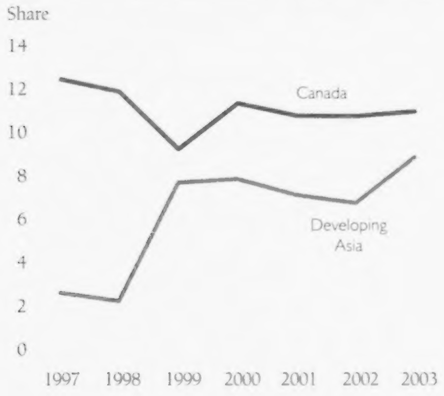


Source: Foreign Affairs and International Trade Canada calculations based on data from UNCTAD, World Investment Report 2005.

Interestingly though, while two-thirds of Canada's R&D exports were with affiliated companies since 2000, the reverse was true over the 1990s. Thus, while it has been multinational companies undertaking much of the R&D for export more recently, this has not always been the case. Although, it is difficult

35 UNCTAD, World Investment Report 2005.

R&D expenditures by U.S. MNEs outside of the U.S.*



* U.S. majority- owned foreign affiliates
Source: Foreign Affairs and International Trade Canada calculations based on data from the U.S. Bureau of Economic Analysis.

to confirm, it may be that smaller Canadian companies have lost some of their attractiveness for internationally contracted R&D activities in recent years.

Foreign affiliates (foreign-owned firms operating in Canada) account for more than one-third of business sector R&D spending in Canada (roughly their share of the Canadian economy) and another 5% is performed by Canadian firms but funded from foreign sources. This means that nearly 40 cents out of every dollar of business sector R&D spending in Canada has some involvement of a foreign source. This is not surprising as the 700 largest R&D spenders accounted for 69% of the world's business spending on R&D and only a small number of these are Canadian. Siemens alone, for example, spends more on R&D than either Brazil or Russia.[36]

But on direct measures of Canada's attractiveness as a location for foreign multinationals to locate their R&D activities, Canada is not performing well. Canada's share of North American (Canada and the U.S. only), all developed countries and even the world have all fallen. This means that Canada is not losing share only because there are new competitors on the scene, such as China, or India, but also against developed countries, which includes the EU and Japan, and probably most importantly the U.S. – our primary competitor in North America. U.S.-based multinationals are particularly important for Canada, yet here too Canada's performance has not been strong. Canada's share has declined modestly from 12.5% in 1997 to 11.0% in 2003. But just this 1.5 percentage point decline is roughly the same value as all of the R&D spending by U.S. multinationals in Australia.

The importance of new competitors is extremely evident. The developing economies of Asia accounted for less than three per cent of R&D spending by U.S. multinationals outside of the U.S. as recently as 1998 but accelerated sharply thereafter and as of 2003 stood at nearly 9% – a more than three-fold increase in only five years. In the section relating to manufacturing, we discussed the total number of low-skilled labourers that China alone could potentially add to the global economy. But potentially more important for Canada in attracting and retaining high-valued activities such as R&D is the number of skilled people. While estimates of the number of science and engineering graduates in these emerging economies vary widely we will pick one; the U.S. National Science Foundation 2006 report which gives the number persons holding first degrees in science and engineering as of 2002, or the most recent year available, lists 534 thousand for China, 176 for India, 60 thousand for Canada and 416 thousand for the U.S.[37] In addition to the wide range of estimates of the number of science and engineering graduates, the quality of their education is also questionable. McKinsey came to the conclusion that only 10% of Chinese engineers and 25% of Indian engineers were of sufficient

36 Ibid

37 U.S. National Science Foundation 2006 appendix table 2-37.

quality to be employed by a multinational.[38] Even so, this would suggest that emerging markets will be increasingly capable competitors for highly sough-after internationally mobile R&D activities.

Headquarters

Corporate headquarters often contain many of the highest paying positions in a company such as management, finance, legal, accounting, human resources and so on. These are often called 'head-quarter functions', but as with other stages of the value chain, their links to a specific location or to other functions are weakening. They too are becoming increasingly mobile. Indeed, much of the fear surrounding offshore outsourcing is the potential loss of these high-paying and high-skilled activities to low-wage locations. And, even more so than R&D, corporate headquarters (HQs) can have an impact on the local and in some cases even the national economy well beyond the impact of their direct employment – banks are worried about loosing their customers, stock exchanges their listings and auditors and lawyers their clients. Furthermore, the headquarter embodies the decision making power of the firm, provides the top management positions for all members of the firm to aspire to, is often associated with local philanthropy, and can act as a national champion. It is for these reasons that corporate headquarters, and their associated functions, are among the most sought-after activities. This may be best illustrated by some high-profile headquarter movements in recent years. In 2001 Boeing relocated its headquarters from Seattle to Chicago and is expected to employ about 500 people. One of the reasons cited for the move was the generous incentives offered by the State of Illinois and the City of Chicago estimated at about US$62 million in tax breaks, grants and other benefits. That puts a value of about US$124 thousand per employee.

Canadians in particular have been worried about the state of their head offices. In the late 1990s and into the early part of this decade, there was a concern that the low value of the Canadian dollar was contributing to an acceleration of takeovers of Canadian companies by foreign raiders at 'fire-sale prices' and resulting in a 'hollowing out' of corporate Canada. More recently, this fear has been renewed with the large number of foreign acquisitions of Canadian companies that have taken place in recent years even as the dollar has appreciated. Some of Canada's most recognizable corporate names have been acquired by foreigners including; Hudson's Bay Co., Falconbridge, Inco, Dofasco, Algoma Steel and Four Seasons Hotels. Royal Bank CEO Gordon Nixon noted that "Over the past year, 116 Canadian public companies were acquired by foreign interests, more than any other major country including much bigger economies such as the United States, the United Kingdom, France and all of the Nordic countries combined".[39]

This raises two questions:

1) What has happened to the number of head offices in Canada?
2) Does it matter if these head offices are foreign owned?

On the first account, the total number of head offices in Canada has actually increased, rising to 4,161 in 2005 from 4,061 in 1999 while head office employment increased by even more, rising by 17 thousand to reach 175 thousand in 2005.[40] As for the second question; foreign controlled firms accounted for all of the gains in the number of headquarters in Canada over this period and for 6 out of 10 net new headquarter jobs. It was also

38 McKinsey Global Institute "The Emerging Global Labour Market: Part 2- the Supply of Offshore Talent in Services" June 2005.

39 Reported in the Toronto Star "Target Canada" April 21, 2007.

40 Statistics Canada Daily Thursday July 12, 2006. "Head Office Employment in Canada"

found that "As a result of foreign takeovers, more new head offices were created than lost and employment in head offices was as high after the takeovers had occurred than before."[41] Although this evidence does not cover the most recent wave of M&A activity, over a significant period that was characterized by fears of 'hollowing out' the number of head offices and head office jobs not only did not decrease but actually increased and foreign acquisitions may have even improved the situation.

Looking at another source, the annual list published by Fortune Magazine of 500 largest companies in the world, the number of Canadian companies listed nearly tripled from 5 in 1995 to 14 in 2006.[42] At fourteen, Canadian companies account for 2.8% of the listings – a slightly higher share of Canada in global GDP (2.5%). UNCTAD produces an annual list of the world's largest transnational companies which also takes into account, not only the size of the company, but the proportion of revenues and assets that are located outside of the home country. In the 2005 ranking, the most recent available, there were three Canadian companies listed – again, a slightly higher share than Canada had in global GDP suggesting that Canada is doing about as well as one might expect.

Although Canada seems to be performing reasonably well, we must recognize that this can change quickly as head offices, like other functions, are increasingly mobile. Beckstead and Brown (2006) found that over the six-year period between 1999 and 2005, more than one-third of Canadian head offices disappeared (closed down or left Canada). The only reason that there was a net increase in head offices over this period as previously noted was that even more companies began operations or moved into Canada. There was a roughly similar amount of turnover in head office employment.[43] Data for the U.S. confirms this finding. Roughly 5% of head offices relocate in a given year (which would imply roughly one-third over six years as in the Canadian case).[44]

Although Canada's performance in attracting, retaining and growing headquarters can generally be characterised as good, some countries are doing better. Using the Global 500 list as the basis and scaled by GDP to take into account the size of the economy, some countries are performing much better. The global leader is Switzerland, with an economy about one third the size of Canada, has 12 of the world's 500 largest companies. The Netherlands, France, the U.K. and South Korea all perform significantly better than does Canada.

Also, Canadian companies are not generally global companies. Although there were 14 Canadian companies among the world's 500 largest, they largely ranked toward the bottom of the list. Thus, if one were to sum up the revenues of the global 500, the share of Canadian companies would constitute far less than Canada's share of GDP. Also, as Moore and Rugmen (2003) point out, Canadian companies tend to be regional players rather than global with most of their revenues coming from within North America. Only a small number of the Canadian companies listed make a significant portion of their revenues from outside of North America.[45] It is well known that the U.S. accounts for a large share of Canadian exports; 75.9% in 2006. But this does not take into account the operations of Canadian foreign affiliates abroad which are much more geographically diversified than are exports.[46] But here too, Canadian companies do not have the global

41 Beckstead and Brown (2006)

42 Fortune Magazine, annual global list of the world's 500 largest companies.

43 "Head Office Employment in Canada, 1999 to 2005" Beckstead and Brown

44 Strauss-Kahn and Vives (2005)

45 Karl Moore and Alan Rugman, Policy Options 2003

46 See box of "Foreign Affiliate Trade Statistics (FTAS)"

presence of the multinationals of other countries. U.S. multinational enterprises (MNEs) have 21 times the value of sales outside of North America compared to Canadian MNEs and 18 times the number of employees. With U.S. GDP roughly 11 times that of Canada, this suggests that U.S. firms have about twice the international presence of Canadian firms even scaled by the size of the economy. But this may be changing. In the 1980s, 69.3% of Canadian outward FDI flows went to the U.S., in the 1990 and thus far in this decade, the share has been 48.9%.

Ontario's Institute for Competitiveness and Prosperity identified 72 Canadian-based global leaders; companies that claimed top-five status in a market niche. This was more than double the 33 they were able to identify in 1985 confirming the good performance that we noted earlier. It again must be emphasized that if this good performance is to continue Canada needs to have an environment that is conducive to attracting and retaining existing multinationals (both Canadian and foreign) as well as to grow new Canadian companies. The same study noted that only 16 of the 72 companies making the current list were also on the list in 1985.[47] Thus the turnover is considerable and picking winners is difficult. Similar research for the U.S. arrives at generally the same conclusions; there is a high degree of turnover in corporate headquarters of which smaller firms growing to become the corporate champions of tomorrow constitutes an important part.[48]

Number of Companies on Fortune Global 500 Scaled by Size of Economy

Data: Fortune Magazine and World Development Indicators

Operations of Canadian and U.S. MNEs Outside of North America*

Data: Statistics Canada FATS and U.S. BEA operations of majority owned non-bank foreign affiliates 2004

With the growth of China, India and others, Canada will account for an ever-smaller slice of the global economy. At the same time, companies will have a larger pie in which to do business and the average size of global players will likely increase. But the rise of global value chains may benefit Canada if we can attract the headquarters of these growing companies. Improvements to communications and transportation will lessen the need for companies to cluster their location. Thus it may be less likely that a few cities like New York, London, and Shanghai will host all of the world major companies and smaller locations in Canada can compete if they are able to offer an attractive location. The growth of other countries not only does not hurt Canada but is beneficial. The challenge for Canada is thus

47 Institute for Competitiveness and Prosperity 2007 Annual Report

48 "Location trends of large company headquarters during the 1990s" Klier and Testa.

not to maintain a certain number of corporate head offices but for Canadian multinationals to grow to world class levels.

Conclusions and Implications

The rise of global value chains means that activities can increasingly be located anywhere in the world based on where it is most efficient to undertake that activity. As well, technological advances are allowing for a greater number of activities to become internationally mobile including many high-skilled service jobs that were once considered non-tradable. And all of this is occuring within an environment where international competition for the highest valued of these activities is increasing. Not only are emerging competitors such as China and India quickly moving up the value chain, but traditional competitors are not standing still either.

Fear of lost jobs due to offshoring has dominated much of the debate to date, but as we have shown, this concern is largely misplaced. Not only have the headline figures for the number of jobs that are potentially offshorable greatly overstated the impact thus far, but they fail to capture the potential benefits. The real challenge presented by the rise of global value chains is to make Canada the location of choice for those high-value activities that are essential for maintaining an improving the standard of living of Canadians. In this respect, small differences in economic environments between jurisdictions will play an increasingly important role on what activities are done in each country, province or city. Therefore crafting those environments has gained a renew importance.

As Blinder (2006) points out "Just as the first industrial revolution did not banish agriculture from rich countries, and the second industrial revolution has not banished manufacturing, so the third industrial revolution will not drive all impersonal services offshore". It is also useful to note that the first two industrial revolutions required adjustments but also produced immeasurable benefits and so too will the third. But, also based on experience from the past, those who are better prepared and can adapt the quickest will also be those that benefit the most.

Appendix One: Defining 'Global Value Chains'

In some respects, the term 'global value chains' can be thought of as a noun - a state of the world in which different stages of the value chain are scattered across the globe and inter-connected through complex production networks. This is in contrast to 'traditional trade' which is often thought of as a good being produced in one location to be sold to another. Or, multinationals operating global networks of branch plants which largely produce an sell in the same market.

In the same vein, 'offshoring' and 'outsourcing' can be thought of as verbs – as they imply the movement of activities from one location to another. But, this is only one method by which global value chains can be formed. A growing firm, for example, could simply create a new function in a location outside of its home country providing service to the rest of the organization, but without having move any work. It is also important to note that it is not a zero-sum process; that one location's gain does not necessarily come at another's loss. As that growing firm begins production at one location, evidence suggests that it is also very likely to expand production at other locations as well. This helps to reconcile why measures of offshoring show so few job losses at the same time that companies are expanding employment abroad.

Appendix Two: Glossary of Terms

An entire lexicon of new terminology has been created around the global value chain phenomena. Below are description of how these terms have been used in this report and a framework for how all of these concepts potentially link to global value chains.

Outsourcing – movement of activity outside of the firm. Often associated with services. An example would be of a firm that used to maintain its own janitorial staff now contracts out those duties to an external firm.

Offshoring – movement of activities outside of national boundaries. Can be within or outside the firm. Often associated with the relocation of an activity – total or partial closure of facilities or stopping a particular type of activity at a domestic location only to be replaced with a foreign location. For example a firm closes its domestic call centre and opens one in a foreign jurisdiction.

Offshore Outsourcing – Movement of activities outside of the firm and across national boundaries. Often associated with services. A combination of the above two phenomena. An example would be closing a domestic call centre and contracting those services to be performed by another company at a foreign location.

Inshoring – The receiving of offshored activity. Can be within or outside of the firm. For example, a call centre is closed at a foreign location and that activity is moved to a domestic location.

Nearshoring. Offshoring (outward) or Inshoring (inward) but to/from a location that is in close geographic proximity.

Activity or *Function* – is used to describe the stage of the value chain that is moving. Each stage of the value chain is an activity or function.

Global Supply Chains – All of the inputs required to produce a product. Often associated with a specific company and generally refers only to goods production. For example, a global supply chain would consist of all of a firm's sources for products (in the case of a seller of those products, such as a retail firm) or intermediate inputs (in the case of a producer).

Integrative Trade – The observation of growing trade in intermediate inputs and/or intra-industry trade and may be the outcome of the formation of global value chains. Often refers only to goods.

References:

Amiti, Mary and Wei, Shang-Jin (2005) "Service Offshoring, productivity, and Employment: Evidence from the United States" IMF Working Paper WP/0l/238.

Baldwin, John R., Beckstead, Desmond and Brown, Mark (2003) "Hollowing-out, trimming-down or scaling-up? An analysis of head offices in Canada, 1999-2002" Statistics Canada Research Paper No. 019.

Baldwin, John R. and Gu, Wulong (2007) "Outsourcing and Offshoring in Canada: Trends, Causes and Economic impact" Statistics Canada, unpublished.

Baldwin, John R. and Gu, Wulong (2005) "Global Links: Multinationals, Foreign Ownership and Productivity Growth in Canadian Manufacturing", Statistics Canada Research Paper Catalogue Number: 11-622-MIE — No. 009.

Bardhan, Ashok D. and Kroll , Cynthia (2003) "The New Wave of Outsourcing" Fisher Centre for Real Estate & Urban Economics, Paper 1103, University of California, Berkley

Beckstead, Desmond and Brown, W. Mark (2006) "Head Office Employment in Canada, 1999 to 2005" Statistics Canada Analytical Paper no. 014.

Blinder, Alan S. (2006) "Offshoring: The Next Industrial Revolution?" Foreign Affairs, March 1, 2006.

Curtis, John M. and Sydor, Aaron "L'ALENA et le changement structural dans l'economie canadienne » L'ALENA : Le libre-echange par default sous la directions de Dorval Brubelle et Christian Deblock.

Hummels, David (1999) "Have International Transportation Costs Declined?" Unpublished, available from: https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/res_display.asp?RecordID=1158

Hummels, David (2001) "Time as a trade barrier" Center for Global Trade Analysis, Department of Agricultural Economics Purdue University GTAP Working Papers # 1152.

Kirkegaard, Jacob Funk (2007) "Offshoring, Outsourcing, and Production Relocation – Labour-Market Effects in the OECD Countries and Developing Asia" Peterson Institute for International Economics. Working Paper 07-02.

Klier, Thomas and Testa, William (2002) "Location trends of large company headquarters during the 1990s" Economic perspectives.

Kirkegaard, Jacob Funk (2007) "Offshoring, Outsourcing, and Production Relocation – Labour Market Effects in the OECD C ountries and Developing Asia" Peterson Institute for International Economics.

Levine, Linda (2004) "Offshoring (a.k.a. Offshore Outsourcing) and Job Insecurity Among U.S. Workers" Congressional Research Service Report for Congress.

Mankiw, N. Gregory and Swagel, Phillip (2006) "The Politics and Economics of Offshore Outsourcing" NBER Working Paper 12398.

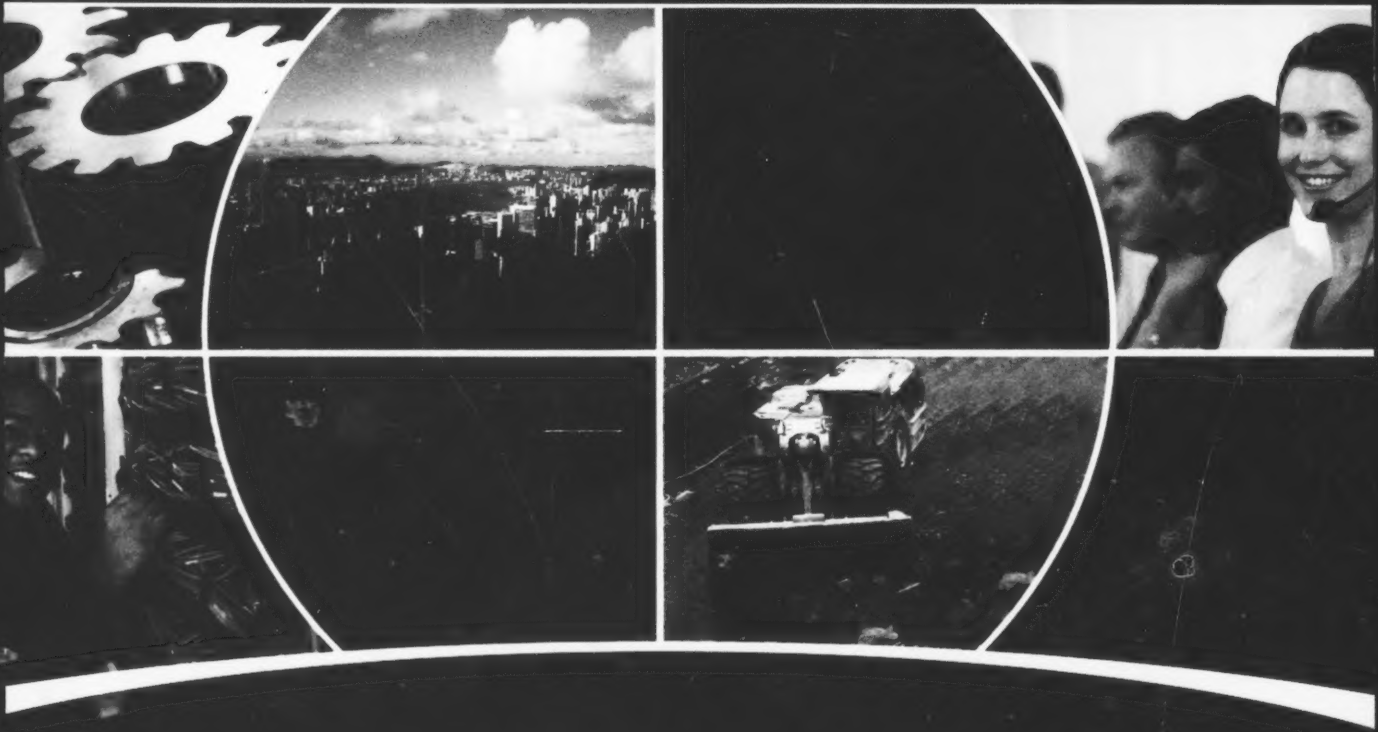
McKinsey Global Institute (2005) "The Emerging Global Labor Market"

Morissette, René and Johnson, Anick (2007) "Offshoring and Employment in Canada: Some Basic Facts" Statistics Canada Research Paper No. 300.

Olsen, Karten Bjerring (2006) "Productivity Impacts of Offshoring and Outsourcing: A Review" STI Working Paper, OECD.

Strauss-Hahn, Vanessa and Vives, Xavier (2005) "Why and where do headquarters move?" CEPR discussion paper no 5070.

Van Welsum, D. and Vickery, G. (2005) "The Share of Employment Potentially Affected by Offshoring – An Empricale Investigation" OECD DSTI/ICCPIE(2005)8/Final



LE COMMERCE INTERNATIONAL DU CANADA

Le point sur le commerce et l'investissement - 2007

Article-vedette :

L'augmentation des chaînes de valeur mondiales

Affaires étrangères et Commerce international Canada
Foreign Affairs and International Trade Canada

Canada

Le commerce international du Canada
Le point sur le commerce et l'investissement - 2007

Le document est disponible sur notre site Web à www.international.gc.ca/eet

À PROPOS DE CE DOCUMENT

Le commerce international du Canada – 2007 a été produit par le Bureau de l'économiste en chef d'Affaires étrangères et commerce international Canada, sous la supervision générale d'Anthony Burger, Économiste en chef. Le rapport a été rédigé par Jean-Bosco Sabuhoro et Aaron Sydor, avec la contribution de Suzanne Desjardins et d'Erica Pohjola au niveau des statistiques. Dans ce rapport figure un article-vedette: « L'émergence des chaînes valeur mondiales » qui a été écrit par Aaron Sydor. Le personnel du Bureau de l'économiste en chef a rédigé des encadrés courts: «Caractéristiques des exportateurs canadiens » par David Boileau et « Statistiques commerciales des firmes affiliées étrangères » par Bjorn Johansson.

Vos commentaires sur le rapport de cette année seraient appréciés. Veuillez les diriger à l'adresse de courriel qui suit: statistiquescommerciales.eet@international.gc.ca.

© Ministre des Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, 2007

ISBN 978-0-662-69879-1

No de Catalogue : IT1-3/2007

Table des matières

Message du ministre 1

Aperçu 3

I. La performance de l'économie mondiale 5
Figure 1-1 : Croissance réelle du PIB mondial 5
Les États-Unis 5
Tableau 1-1 : Croissance du PIB réel dans certaines économies 6
Le Japon 6
La zone euro 7
Le Royaume-Uni 7
Les économies émergentes 7
La Chine 7
L'Inde 8
Le Brésil 8
Le Mexique 8
La Russie 8
Les NEI 8
L'ANASE-4 9
Incertitudes et risques pour l'économie mondiale 9

II. Aperçu de l'évolution du commerce mondial 11
Figure 2-1 : Augmentations des indices des prix des produits de base 11
Tableau 2-1 : Commerce mondial de marchandises par région et pour certains pays 12
Tableau 2-2 : Principaux exportateurs et importateurs dans le commerce mondial de marchandises 13
Tableau 2-3 : Exportations mondiales de services commerciaux par région et pour certains pays 14

III. La performance économique du Canada 15
Le produit intérieur brut 15
Figure 3-1 : Croissance du PIB réel canadien 15
Figure 3-2 : Produit intérieur brut réel en termes de dépenses 15
La croissance du PIB par province 17
Figure 3-3 : Croissance du PIB réel par province 17
L'emploi 18
Figure 3-4 : Taux de chômage au Canada 19
Figure 3-5 : Taux de chômage au Canada et dans les provinces 19
Le dollar 20
Figure 3-6 : Dollar canadien par rapport au dollar É.-U., à l'euro et à la livre R.-U. 20

Les taux d'intérêt .20
Figure 3-7 : Taux directeur de la Banque du Canada .20
Les prix .20
Figure 3-8 : Augmentations annuelles de l'IPC et de l'IPC de référence .21
L'écart de productivité .21
Figure 3-9 : Niveaux relatifs de la productivité du travail dans l'économie canadienne .21

IV. Aperçu de la performance commerciale du Canada .23
Tableau 4-1 : Indicateurs de l'ouverture au commerce .23
Figure 4-1 : Exportations de biens et de services par grande région .24

Encadré : Caractéristiques des exportateurs canadiens .25
Nombre d'entreprises exportatrices par destination .25
Exportateurs canadiens par groupe d'industrie .25
Établissements exportateurs selon le nombre d'employés .26

Figure 4-2 : Importations de biens et de services par grande région .27
Figure 4-3 : Croissance des exportations de biens par grand groupe .27
Figure 4-4 : Composition des exportations de biens en 2006 .27
Figure 4-5 : Croissance des importations de biens par grand groupe .27
Figure 4-6 : Composition des importations de biens en 2006 .28
Composition de l'excédent du commerce des biens .28
Figure 4-7 : Solde du commerce des biens par grand groupe .29
Figure 4-8 : Solde commercial par grand groupe .29
Les services .30

Encadré : Statistiques du commerce des filiales étrangères (SCFE) .30
Figure 1 : Répartition géographique des ventes des filiales étrangères .30
Figure 2 : Ventes des filiales étrangères en proportion des exportations totales .31
Figure 3 : Répartition du marché d'exportation et du total des exportations et des ventes .31

Le commerce des marchandises .32
Tableau 4-2 : Exportations et importations de marchandises du Canada par région .32
Figure 4-9 : Principaux marchés d'exportations de marchandises en 2002 et 2006 .33
Le commerce des marchandises par secteur avec certains grands partenaires commerciaux .33
Les États-Unis .33
Figure 4-10A : Dix principales exportations de marchandises vers les États-Unis .33
Figure 4-10B : Dix principales importations de marchandises des États-Unis .34
L'Union européenne .34
Figure 4-11A : Dix principales exportations de marchandises vers l'UE .34
Figure 4-11B : Dix principales importations de marchandises de l'UE .34
Le Japon .34
Figure 4-12A : Dix principales exportations de marchandises au Japon .35
Figure 4-12B : Les dix principales importations de marchandises du Japon .35

La Chine 35
Figure 4-13A : Dix principales exportations de marchandises en Chine 35
Figure 4-13B : Dix principales importations de marchandises de la Chine 36
Le Mexique 36
Figure 4-14A : Dix principales exportations de marchandises au Mexique 36
Figure 4-14B : Dix principales importations de marchandises du Mexique 36
La performance commerciale des provinces 37
Figure 4-15 : Part des exportations de marchandises par province 37
Tableau 4-3 : Exportations de marchandises par province et territoire 37
Tableau 4-4 : Importations de marchandises par province et territoire 38
Figure 4-16 : Part des importations de marchandises par province 38

V. Aperçu de la performance du Canada en matière d'investissement 39
Entrées d'investissement étranger direct dans le monde 39
Figure 5-1 : Parts des entrées mondiales d'IED des économies développées et des économies en developpement 39
Tableau 5-1 : Entrées mondiales d'IED pour certaines régions et économies 40
L'IED entrant et sortant au Canada 41
Figure 5-2 : Stocks d'IED entrant et sortant du Canada 41
L'investissement étranger direct au Canada 42
Tableau 5-2 : Investissement étranger direct au Canada par région et pour les dix principales sources 42
Figure 5-3 : Stock d'IED au Canada par pays 43
Figure 5-4 : Stock d'IED au Canada par industrie 43
L'investissement direct du Canada à l'étranger 43
Figure 5-5 : Stock d'IDCE par pays 44
Figure 5-6 : Stock d'IDCE par industrie 44
Tableau 5-3 : Investissement étranger direct du Canada à l'étranger par région et pour les dix principales destinations 44
La performance du Canada dans le contexte nord-américain 45
Figure 5-7 : Répartition des flux d'IED entrant en Amérique de Nord 45
Figure 5-8 : Part du stock d'IED entrant en Amérique du Nord détenue par le Canada 45

VI. Encadré Spécial 47
L'émergence des chaînes de valeur mondiales 47
Introduction 47
Une chaîne de valeur simplifiée 48
Une chaîne de valeur fragmentée à l'échelle mondiale 48
Quelle est l'importance des chaînes de valeur mondiales? 49
Croissance des chaînes de valeur mondiales – Monde 49
Croissance des chaînes de valeur mondiales – Canada 50
L'incidence des chaînes de valeur mondiales 51
Les facteurs responsables 52
La baisse des coûts de transport 52
Coût du transport aérien 53
Coût du fret maritime 53

Amélioration des technologies de l'information et des communications (TIC) ... 54
Changements dans le coût des communications ... 54
Réduction des barrières au commerce et à l'investissement international et adoption de politiques économiques favorables au marché ... 55
Droits de douane en pourcentage de la valeur des biens manufacturés ... 55
La fabrication ... 55
Les fabricants canadiens s'approvisionnent-ils sur le marché international? ... 56
Ratio des intrants importés à l'impartition sur le marché intérieur ... 56
Étape du commerce canadien du point de vue de l'importateur ... 57
Où les fabricants canadiens s'insèrent-ils dans les chaînes de valeur mondiales? ... 57
Part moyenne du commerce intégré verticalement avec les États-Unis ... 57
Le Canada en tant que destination concurrentielle pour la fabrication dans le monde ... 58
Part des avoirs des filiales manufacturières américaines détenue par le Canada ... 58
Les services ... 59
Dans quelle mesure y a-t-il délocalisation des services au Canada? ... 59
Impartition de services à l'étranger ... 60
Le Canada en tant que destination de la délocalisation des services ... 61
Croissance des exportations de services ... 61
Excédent commercial en pourcentage des exportations ... 61
La recherche-développement (R-D) ... 62
Dépenses de R-D et niveau de vie ... 62
Dépenses étrangères en R-D en pourcentage des dépenses totales des entreprises multinationales (EM) ... 63
Part du Canada dans les dépenses de R-D des entreprises multinationales hors de leur pays d'origine ... 63
Dépenses de R-D des entreprises multinationales américaines hors des États-Unis ... 64
Les sièges sociaux ... 65
Nombre de sociétés figurant au Fortune Global 500 normalisées en fonction de la taille de l'économie ... 67
Activités des multinationales canadiennes et américaines hors de l'Amérique du Nord ... 67
Conclusions et conséquences ... 68
Appendice Un : Définition de « chaîne de valeur mondiale » ... 69
Appendice Deux : Glossaire des termes ... 69
Bibliographie ... 70

Message

de

l'Honorable David Emerson,

ministre du Commerce international et ministre de la Porte d'entrée du Pacifique et des Olympiques de Vancouver-Whistler

À titre de ministre du Commerce international du Canada, je suis heureux de présenter le *Rapport annuel sur le commerce international, 2007*. Le document donne un aperçu de l'économie canadienne dans le contexte mondial, en faisant ressortir l'incidence des tendances économiques internationales sur la performance du Canada au chapitre du commerce et de l'investissement, par secteur et par région.

La présente édition révèle que le Canada a connu une bonne année en 2006. En dépit d'un ralentissement de l'économie américaine et de la robustesse du dollar canadien, nos exportations ont touché un nouveau sommet. Les stocks d'investissement étranger direct au Canada et d'investissement direct du Canada à l'étranger ont aussi atteint des niveaux records. La croissance de notre produit intérieur brut (PIB) a été parmi les plus élevées des pays du G7. Le chômage a touché un plancher en trente ans. Le Canada est le seul pays du G7 à avoir enregistré un excédent budgétaire en 2006 et la dette publique continue de diminuer. L'inflation demeure faible et stable. C'est là une performance impressionnante, peu importe la perspective que l'on adopte.

Malgré notre succès, nous ne pouvons ignorer certains défis fondamentaux.

La performance du Canada en 2006 a été essentiellement alimentée par un secteur, les ressources naturelles, qui a été à la fois la principale source de notre excédent commercial et l'élément moteur de la majorité des nouveaux investissements étrangers au Canada. En conséquence, notre excédent commercial a continué de fondre, de même que notre part du commerce mondial et de l'investissement étranger direct. Notre secteur manufacturier a continué de ressentir l'effet d'un dollar canadien élevé, du ralentissement de l'économie américaine dans la seconde moitié de l'année et de la concurrence accrue en provenance de l'Asie. Enfin, en dépit de quelques améliorations, la productivité du Canada demeure toujours inférieure à celle des ses principaux concurrents.

Sur la scène mondiale, nous sommes devancés par nos concurrents : non seulement les économies émergentes en croissance rapide comme la Chine et l'Inde, mais aussi nos rivaux de plus longue date tels que les États-Unis et l'Europe, qui appliquent énergiquement des politiques internationales visant à renforcer leur avantage concurrentiel.

Plutôt que de miser sur sa réussite actuelle, le Canada doit relever ce défi et préparer l'avenir.

Le nouveau gouvernement du Canada a pris l'engagement de renforcer la capacité du pays afin qu'il puisse participer avec succès à une économie mondiale en constante évolution.

Dan le cadre d'*Avantage Canada*, nous prenons des initiatives importantes en vue de mettre en place des conditions propices aux entreprises et aux investisseurs canadiens pour qu'il puissent affronter la concurrence, au Canada et sur les marchés mondiaux. Nous avons abaissé les impôts et instauré des stimulants. Nous investissons dans la scolarisation et la formation de la main-d'œuvre. Nous supprimons les obstacles à la mobilité des

travailleurs qualifiés, des biens et services et des investissements. Enfin, nous faisons des investissements stratégiques en infrastructure afin de faciliter le mouvement des personnes, des biens et des services sur les routes et les ponts canadiens, de même qu'à nos ports, aéroports et portes d'entrée.

Avantage Canada comporte un plan – la Stratégie globale sur le commerce international (SGCI) – qui nous permettra d'aborder avec plus de dynamisme le monde par delà nos frontières. La SGCI est un plan d'action ciblé visant à faire du Canada un partenaire de choix dans les affaires internationales, en négociant un meilleur accès aux marchés extérieurs, au capital, à la technologie et au talent et en branchant les entreprises canadiennes sur les occasions croissantes qui s'offrent à l'échelle mondiale.

J'ai l'intention de collaborer avec tous les secteurs de l'économie canadienne en vue de renforcer les avantages concurrentiels du Canada sur le marché mondial et de consolider notre prospérité pour de nombreuses années à venir.

Aperçu

L'économie mondiale a continué d'afficher une bonne performance en 2006, avec un taux de croissance de 3,9 p. 100, contre 3,4 p. 100 l'année précédente, grâce notamment à une performance plus robuste en Europe et au Japon. Les États-Unis ont aussi enregistré une forte croissance du PIB en 2006, bien que des signes de faiblesse aient commencé à poindre en fin d'année et demeuraient présents en 2007. La Chine a fait une contribution notable à la bonne performance de l'économie mondiale en 2006, l'expansion de ce pays ne cessant d'étonner, tandis que l'Inde et une bonne partie du reste de l'Asie du Sud-Est ont poursuivi sur leur lancée.

La performance économique du Canada est demeurée robuste en 2006, la croissance du PIB ralentissant légèrement à 2,7 p. 100. Les taux de chômage ont continué à fléchir pour inscrire une moyenne de 6,3 p. 100 en 2006 — un taux que l'on n'avait pas vu depuis plus de trente ans. Les provinces dont l'économie repose en bonne partie sur les ressources naturelles ont excellé. Ainsi, l'Alberta et la Colombie-Britannique ont connu la croissance la plus rapide, avec des taux respectifs de 6,8 p. 100 et de 3,6 p. 100. Le Manitoba et Terre-Neuve-et-Labrador ont aussi enregistré une performance supérieure à la moyenne nationale.

Sur le plan commercial, la performance du Canada en 2006 a aussi été largement dominée par le secteur des ressources. La forte expansion de l'économie mondiale a contribué à pousser encore plus haut les prix des ressources et mené à une appréciation du dollar canadien contre le dollar américain de 6,8 p. 100 sur l'année, une tendance qui s'est poursuivie en 2007. Bien que les exportations totales du Canada aient progressé de 1,1 p. 100, touchant un sommet de 523,7 milliards de dollars, le pays aurait vu ses exportations diminuer en 2006 n'eut été des exportations de ressources et de produits à base de ressources, notamment les matériaux industriels (gain de 11,9 p. 100). Les exportations de produits forestiers ont aussi reculé (de 8,6 p. 100), surtout à cause du ralentissement du marché du logement aux États-Unis et de prix plus faibles. Les exportations agricoles ont gagné 4,3 p. 100, tandis que les exportations d'énergie demeuraient stationnaires. Les exportations de biens non liés aux ressources ont aussi été stables, avec un modestes gain dans les biens de consommation (5,0 p. 100) et les machines et le matériel (1,3 p. 100), largement annulés toutefois par le recul des exportations de produits de l'automobile (baisse de 6,0 p. 100). Les exportations de services sont demeurées pratiquement inchangées, progressant de seulement 0,3 p. 100. L'expansion des exportations de ressources a été la principale cause de la diversification des exportations canadiennes hors des États-Unis en 2006, puisque ce pays est un marché relativement plus important pour les exportations non liées aux ressources, notamment les produits de l'automobile. La part des exportations de marchandises du Canada aux États-Unis est redescendue d'un sommet de 87,1 p. 100 en 2002, à 81,6 p. 100 en 2006.

Les ressources et les produits à base de ressources ont aussi été largement responsables de la progression des importations, en hausse de 4,2 p. 100, à 486,5 milliards de dollars, en 2006. Les deux secteurs d'importations ayant crû le plus rapidement sont les matériaux industriels (6,9 p. 100) et l'agriculture (6,3 p. 100). Les produits de consommation ont aussi affiché une bonne croissance (5,2 p. 100), ainsi que les services (4,1 p. 100), grâce à une forte demande à la consommation au Canada. L'importance de la Chine comme source d'importations au Canada ne cesse d'augmenter, atteignant 8,7 p. 100 des importations de marchandises du Canada en 2006, alors que sa part n'était que de 3,2 p. 100 aussi récemment qu'en 2000. À l'instar des exportations, la part dominante des États-Unis a reculé du côté des importations, passant de 64,3 p. 100 en 2000 à 54,9 p. 100 en 2006. Puisque les importations ont augmenté plus rapidement que les exportations, l'excédent commercial du Canada est tombé à 37,2 milliards de dollars en 2006. L'excédent commercial du Canada dans les ressources et les produits à base de ressources équivaut maintenant à la totalité de l'excédent commercial du pays.

Les ressources, de même que les fusions et acquisitions dans divers secteurs, ont été les principaux déterminants de la poussée des flux d'IED entrant au Canada en 2006, lesquels ont atteint 78,3 milliards de dollars, soit plus du double des 35,0 milliards de dollars enregistrés l'année précédente. C'est aussi la première année depuis 2000 où les flux d'IED entrant au Canada étaient plus élevés que l'investissement direct du Canada à l'étranger. Les entreprises canadiennes ont néanmoins poursuivi leur expansion outre-frontière en 2006, avec des investissements sortants nets de 51,3 milliards de dollars.

L'émergence des chaînes de valeur mondiales

Le contexte économique mondial est en voie de transformation. Les entreprises délaissent le modèle où les biens sont produits dans un pays pour être exportés vers un autre, ou le modèle des succursales produisant uniquement pour desservir des marchés trop éloignés pour qu'on y exporte ou qui sont protégés par des droits tarifaires élevés. Le commerce porte de plus en plus sur des biens intermédiaires et des services, tandis que les investissements visent à profiter des avantages propres à un endroit, un phénomène qui alimente des réseaux de production régionaux ou mondiaux. Simultanément, une part importante de la population mondiale, notamment en Chine et en Inde, s' lintégre plus que jamais dans l'économie mondiale.

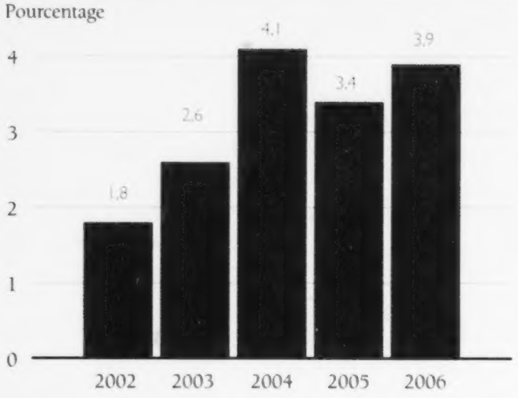
Jusqu'à maintenant, la progression des chaînes de valeur mondiales a suscité avant tout des craintes au sujet de la délocalisation du travail vers les pays à faibles salaires. Les données indiquent toutefois que ces craintes sont exagérées. Les emplois perdus en raison de la délocalisation à l'étranger ne représentent qu'une fraction très limitée du roulement total de la main-d'œuvre au cours d'une année et les professions jugées vulnérables à la délocalisation continuent par ailleurs de prendre de l'expansion au Canada. Cette vision passe cependant sous silence les retombées les plus importantes de l'essor des chaînes de valeur mondiales.

Dans un contexte où chaque étape de la chaîne de valeur peut être localisée n'importe où dans le monde, en fonction de l'endroit où une activité peut être exécutée le plus efficacement et liée aux autres stades de la production, le défi consiste à faire du Canada la destination de choix pour les activités à valeur élevée, essentielles à l'amélioration de la prospérité de Canadiens.

La performance de l'économie mondiale

En dépit des cours du pétrole, qui ont atteint un sommet de 75 dollars É.U. le baril durant la première moitié de l'année, la croissance de l'économie mondiale s'est accélérée en 2006, atteignant 3,9 p. 100, contre 3,4 p. 100 en 2005. Cette solide performance de l'économie mondiale traduit en partie la forte expansion des économies en développement, avec en tête la Chine et l'Inde, mais la croissance a été remarquablement généralisée parmi les pays développés et les pays en développement (voir le tableau 1-1). En bonne partie, l'expansion de la production mondiale s'est concentrée au premier semestre. La production industrielle mondiale a progressé de 6,7 p. 100 durant la première moitié de 2006, comparativement
à 4,3 p. 100 en 2005. Dans le groupe des pays en développement, les taux de croissance de la production industrielle ont ralenti au deuxième et au troisième trimestres, le fléchissement étant compensé en partie par une croissance plus rapide au Japon et dans les pays européens à revenu élevé[1].

FIGURE 1-1
Croissance réelle du PIB mondial, 2002-2006



Source : Global Insight

Les États-Unis

Le PIB réel a progressé de 3,3 p. 100 en 2006, comparativement à une hausse de 3,2 p. 100 en 2005. La légère accélération de la croissance du PIB réel traduit avant tout une reprise des investissements dans les stocks et une accélération des exportations, de l'investissement dans les structures non résidentielles et des dépenses des États et des administrations locales. L'accumulation des stocks privés est responsable de 0,23 point de pourcentage de la croissance du PIB réel; en 2005, par contre, la baisse de l'investissement dans les stocks avait soustrait 0,30 point de pourcentage à la croissance du PIB réel. Le rythme des exportations s'est accru en 2006, avec une progression de 8,9 p. 100, suivant une hausse de 6,8 p. 100 en 2005. Les exportations ont crû plus rapidement que les importations pour une deuxième année d'affilée, ajoutant 0,93 point de pourcentage à la croissance du PIB réel, après une contribution de 0,68 point de pourcentage en 2005. L'investissement dans les structures non résidentielles a connu une forte accélération, bondissant de 9,0 p. 100 après un gain modeste de 1,1 p. 100 en 2005. Cela s'est traduit par une contribution de 0,26 point de pourcentage à la croissance du PIB réel. Les investissements fixes dans le secteur résidentiel ont fléchi en 2006, reculant de 4,2 p. 100 alors qu'ils avaient progressé de 8,6 p. 100 en 2005. Ce repli, attribuable principalement à une baisse du nombre de nouvelles structures unifamiliales, a retranché 0,27 point de pourcentage de la croissance du PIB réel en 2006, après un apport positif de 0,50 point de pourcentage en 2005. L'an dernier, le déficit du compte courant des États-Unis a atteint 6,5 p. 100 du PIB, en comparaison de 6,3 p. 100 en 2005.

Les premières données pour 2007 présentent un tableau mitigé. De nombreux indicateurs – le nombre de mises en chantier, les nouvelles commandes auprès des usines pour des biens durables et les ventes au détail – demeurent chancelants. Sur une note plus

1 Banque mondiale, *Rapport sur les perspectives économiques mondiales 2007*.

positive, le taux de chômage a baissé à 4,5 p. 100 en février, ce qui est presque un plancher en cinq ans, les pertes d'emploi dans les secteurs de la fabrication et de la construction étant compensées par des gains importants dans le secteur des services. Par ailleurs, la confiance des consommateurs a augmenté en février pour atteindre un sommet en cinq ans, grâce à des gains salariaux notables et à l'abondance des occasions d'emploi. Enfin, la rentabilité des entreprises et les prix des actions sont à des niveaux élevés, tandis que les taux d'intérêt réels demeurent historiquement bas, ce qui devrait soutenir l'investissement des entreprises.

Dans l'ensemble, les prévisions convergent autour d'un atterrissage en douceur pour l'économie américaine. Les secteurs de la construction et de la fabrication pourraient continuer à avoir un impact négatif, lequel sera en partie annulé par une performance plus robuste des exportations et la vigueur continue du secteur des services.

Le Japon

Le Japon a connu une croissance économique soutenue en 2006, avec un taux de 2,2 p. 100, ce qui a contribué à solidifier l'expansion amorcée en 2003. Pour les quatre dernières années, le taux de croissance annuel moyen s'est établi autour de 2,4 p. 100. La robustesse des bénéfices et l'amélioration du bilan des entreprises ainsi que la reprise des prêts bancaires ont stimulé les dépenses d'investissement, qui ont alterné avec les exportations comme principal moteur de la

Tableau 1-1
Croissance du PIB réel dans certaines économies

	2002	2003	2004	2005	2006
Amérique du Nord					
Canada	2,9	1,8	3,3	2,9	2,7
États-Unis	1,6	2,5	3,9	3,2	3,3
Japon[2]	1,4	2,7	2,7	1,9	2,2
Pays membres de l'UE					
France	1,1	1,1	2,0	1,2	2,0
Allemagne	0,0	-0,2	1,2	0,9	2,7
Italie	0,3	0,0	1,2	0,1	1,9
Espagne	2,7	3,0	3,2	3,5	3,9
Royaume-Uni	2,1	2,7	3,3	1,9	2,7
Économies émergentes					
Chine	9,1	10,0	10,1	10,4	10,7
Inde	4,3	7,2	8,0	9,2	9,2
Russie	4,7	7,3	7,2	6,4	6,7
Brésil	2,7	1,1	5,7	2,9	3,7
Mexique	0,8	1,4	4,2	2,8	4,8
NEI					
Hong Kong	1,8	3,2	8,6	7,5	6,8
Corée	7,0	3,1	4,7	4,2	5,0
Singapour	4,2	3,1	8,8	6,6	7,9
Taiwan	4,2	3,4	6,1	4,0	4,6
ANASE-4					
Indonési	4,5	4,8	5,0	5,7	5,5
Malaisie	4,4	5,5	7,2	5,2	5,9
Philippines	4,4	4,9	6,2	5,0	5,4
Thailande	5,3	7,1	6,3	4,5	5,0

2 En raison d'un écart important entre la base de données des Perspectives de l'économie mondiale, du FMI, et les données du Japon sur les taux de croissance de ce pays en 2002 et 2003, nous avons opté pour les secondes.

Source : FMI, Base de données sur les perspectives de l'économie mondiale, avril 2007

croissance durant l'année écoulée. Pour l'ensemble de l'année, les exportations étaient en hausse de 14,6 p. 100, traduisant en partie la progression de 22,1 p. 100 des ventes sur le marché d'importation chinois, en rapide expansion.

En 2007, le PIB devrait progresser au même rythme qu'en 2006, mais les perspectives à court terme dépendent fondamentalement du regain continu des dépenses de consommation observé au dernier trimestre de 2006.

La zone euro

En dépit des turbulences associées aux prix élevés du pétrole, d'un resserrement des conditions monétaires et d'un ralentissement de l'économie américaine dans la seconde moitié de 2006, l'activité économique dans la zone euro a accéléré la cadence au quatrième trimestre de 2006. Sur l'ensemble de l'année, l'économie de la zone euro a progressé de 2,6 p. 100, soit le taux le plus élevé en six ans et près du double du taux de 1,4 p. 100 enregistré en 2005[3]. La demande intérieure est demeurée le principal moteur de la croissance, mais il y a eu amélioration des exportations nettes après une performance plutôt terne en 2005. La reprise de la demande intérieure a d'abord été alimentée par une poussée des dépenses d'investissement. Parmi les autres facteurs contributifs, il y a la consolidation budgétaire et l'accent mis sur la nécessité d'assurer la durabilité des finances publiques devant le vieillissement de la population. Bien que les quatre plus importantes économies – celles de l'Allemagne, de la France, de l'Italie et de l'Espagne – aient enregistré une solide croissance du PIB réel en 2006, la reprise de l'expansion du PIB en Allemagne a mené la cadence dans la zone euro. Parmi les facteurs qui sous-tendent l'expansion de l'activité économique allemande, il y a la forte augmentation des exportations, la hausse marquée de la formation de capital, le fonctionnement plus efficace des marchés du travail et la progression de la consommation privée, après plusieurs années de stagnation.

Les perspectives pour la zone euro sont bonnes et la croissance du PIB réel devrait atteindre 2,5 p. 100 au cours des deux prochaines années, selon les prévisions[4]. Cette légère décélération traduirait l'effet d'un resserrement monétaire et budgétaire et d'une contribution plus modeste des exportations nettes à la croissance.

Le Royaume-Uni

La croissance du PIB, qui a atteint 2,7 p. 100 en 2006, confirme le fait que l'économie du Royaume-Uni a rebondi après une piètre performance (1,9 p. 100) en 2005. L'expansion a été dictée principalement par la consommation intérieure et l'investissement des entreprises. Bien que les volumes d'échanges soient demeurés élevés dans la première moitié de l'année, les exportations nettes ont fait une contribution négative à la croissance économique sur l'ensemble de l'année. Selon les premières indications, la confiance dans le secteur du commerce de détail demeurera forte en 2007. La croissance du PIB devrait se poursuivre au début de l'année, avant de ralentir sous l'effet de taux d'intérêt plus élevés.

Les économies émergentes

En 2006, la croissance économique est demeurée robuste dans les pays émergents d'Asie, sous l'effet de l'expansion spectaculaire de la Chine et de l'Inde. Bien qu'inférieure à la croissance des pays émergents d'Asie, la croissance en Amérique latine de 2004 à 2006 ressort comme la plus forte période triennale d'expansion depuis la fin des années 70.

La Chine

L'économie de la Chine a crû à un rythme de 10,7 p. 100 en 2006, ce qui est supérieur au taux de croissance de 10,4 p. 100 enregistré en 2005. C'est la quatrième année consécutive où le taux de croissance dépasse les 10 p. 100. On a observé un léger ralentissement durant la seconde moitié de 2006, dans le sillage des mesures de resserrement adoptées depuis avril pour ralentir la croissance excessive de l'investissement qui, avec les exportations et la consommation, ont été les principaux moteurs de l'expansion en 2006. Les mesures de resserrement englobent des initiatives de politique monétaire visant à freiner la hausse des liquidités, du crédit et de la masse monétaire résultant des entrées sans cesse croissantes de capitaux; une telle expansion monétaire fait poindre la menace d'un surinvestissement et de « bulles » spéculatives dans le secteur immobilier et sur les marchés boursiers. Cependant, le léger ralentissement de l'investissement survenu dans la seconde moitié de 2006 a été compensé en partie par une hausse supplémentaire des exportations, qui ont progressé d'environ 20 p. 100 en dollars É.-U. nominaux sur l'ensemble de l'année. En conséquence, la contribution du solde commercial net à la croissance du PIB a grimpé à

3 Commission européenne, *Prévision intérimaire*, février 2007

4 *Ibidem*.

3,3 points de pourcentage pour la seconde moitié de 2006, contre un peu moins de 2,0 points de pourcentage durant la première moitié de l'année. De plus, l'excédent commercial a atteint un sommet historique, à 177,5 milliards de dollars É.-U., comparativement à 102,1 milliards de dollars É.-U. en 2005 et à 32,8 milliards de dollars É.-U. en 2004.

En dépit des initiatives prises récemment pour ralentir le rythme de l'économie chinoise, notamment des mesures fiscales et l'appréciation du yuan, les perspectives économiques de la Chine demeurent très favorables à court terme, alors que la croissance continue de la productivité et la robustesse de l'économie mondiale ne permettent d'entrevoir qu'un léger ralentissement des exportations chinoises.

L'Inde

Le PIB réel indien a crû au même rythme qu'en 2005, soit de 9,2 p. 100. L'économie de l'Inde a ainsi enregistré une croissance moyenne de plus de 8 p. 100 au cours des trois dernières années. Une telle performance est survenue dans un contexte de stabilité macroéconomique et financière. Malgré les pressions continues qu'exercent les prix du pétrole brut sur les marchés internationaux, l'inflation a été plus basse que prévu et les attentes inflationnistes sont demeurées bien endiguées. La solide performance macroéconomique en 2006 est redevable à une forte expansion des exportations pour une quatrième année d'affilée, une demande soutenue d'importations non pétrolières, le dynamisme de l'investissement et l'accélération de l'expansion du crédit, qui a stimulé la consommation personnelle[5].

Le Brésil

L'activité économique au Brésil s'est accélérée en 2006, inscrivant un taux de croissance de 3,7 p. 100, contre 2,9 p. 100 l'année précédente. Les secteurs liés aux ressources naturelles ont connu la plus forte expansion : minerai de fer (10,9 p. 100), extraction du pétrole et du gaz (5,1 p. 100) et construction (4,6 p. 100). L'intermédiation financière, la sécurité sociale complémentaire et les services connexes (6 p. 100) et l'agriculture (4,1 p. 100) ont aussi affiché une solide croissance[6].

Le Mexique

Le PIB réel du Mexique a enregistré une croissance élevée en 2006, avec un taux de 4,8 p. 100, comparativement à 2,8 p. 100 en 2005. La forte demande intérieure, aiguillonnée par le niveau élevé de l'emploi et l'expansion continue du crédit bancaire aux entreprises et aux ménages, a été le principal moteur de la croissance économique. On prévoit un ralentissement en 2007, alors que la croissance mondiale sera plus modérée et que les prix du pétrole et des métaux diminueront par rapport aux niveaux records atteints en 2006.

La Russie

En Russie, la croissance du PIB a poursuivi sur sa lancée en 2006, avec un taux à peu près identique à celui de 2005, soit 6,7 p. 100. Les prix élevés sur les marchés internationaux et la forte demande extérieure pour le pétrole, le gaz et les métaux sont à la base de l'expansion économique russe. L'augmentation des recettes à l'exportation a aussi fait sentir ses effets sur la demande intérieure, qui a été robuste. Enfin, les entrées privées de capitaux ont contribué à la solide performance de l'économie russe.

Les NEI

Collectivement, les nouvelles économies industrialisées d'Asie – Hong Kong, Corée, Singapour et Taïwan – ont crû à un rythme de 5,3 p. 100 en 2006. Au niveau des pays, le PIB de Hong Kong a augmenté de 6,8 p. 100, grâce au dynamisme des exportations, du tourisme et des dépenses des consommateurs. L'économie coréenne a enregistré une croissance de 5 p. 100, s'appuyant sur une forte consommation privée, l'expansion des investissements dans les installations et la vigueur des exportations. Cependant, la consommation privée a ralenti depuis le quatrième trimestre de 2006. S'ajoutant à une demande plus modérée à l'exportation, l'expansion du PIB devrait être légèrement inférieure en 2007. L'économie de Singapour a enregistré un solide taux de croissance en 2006, à 7,9 p. 100, ce qui est supérieur au taux de 6,6 p. 100 observé en 2005[7]. La demande, tant intérieure qu'extérieure, au cours des trois premiers trimestres de 2006 a été le principal facteur derrière cette croissance. L'économie taïwanaise a affiché une croissance de 4,6 p. 100 en 2006. Les exportations ont été la principale source d'expansion économique,

5 Reserve Bank of India.

6 Instituto Brasileiro de Geografia e Estatistica, mars 2007.

7 Statistics Singapore.

les exportations nettes contribuant pour 3,5 p. 100 à la croissance du PIB réel[8]. Par ailleurs, le commerce global de Taïwan a franchi pour la première fois la barre des 400 milliards de dollars É.-U. En dépit de cette excellente performance au chapitre des exportations, le resserrement monétaire et la hausse des prix de l'énergie ont affaibli la demande intérieure.

L'ANASE-4

La croissance économique en Indonésie s'est accélérée au cours de la seconde moitié de 2006, atteignant 5,5 p. 100 pour l'ensemble de l'année grâce à la reprise de la consommation privée et de l'investissement et à la plus forte croissance des exportations. Il reste à voir si les catastrophes naturelles récentes (inondations à Jakarta) auront un effet négatif sur la croissance du PIB en 2007. L'économie de la Malaisie s'est développée au taux enviable de 5,9 p. 100 en 2006, après une expansion de 5,2 p. 100 en 2005. La forte croissance des secteurs de la fabrication (7 p. 100), de l'agriculture (6,4 p. 100) et des services (6,5 p. 100) a été le principal moteur de cette expansion économique[9]. Le PIB réel a crû de 5,4 p. 100 aux Philippines, favorisé par la solide croissance du secteur de l'impartition des processus d'affaires, des exportations de matériel électronique, des entrées de fonds de l'étranger et de la consommation. Cela marque la troisième année d'affilée où la croissance a été de 5,0 p. 100 ou plus dans ce pays depuis les années 70. L'économie de la Thaïlande a crû à un rythme de 5,0 p. 100 en 2006, ce qui est légèrement plus élevé que le taux de 4,5 p. 100 enregistré en 2005, à la faveur d'une robuste expansion des exportations et de politiques macroéconomiques et budgétaires efficaces.

Incertitudes et risques pour l'économie mondiale

En dépit de la solide croissance enregistrée en 2006 et des perspectives favorables qui s'annoncent pour 2007, d'importants risques et éléments d'incertitude persistent et pourraient hypothéquer l'expansion de l'économie mondiale à court et à moyen termes.

Divers indicateurs de l'activité dans le secteur du logement aux États-Unis laissent présager un ralentissement notable. Ainsi, les ventes de nouvelles maisons, en progression durable depuis de nombreuses années, ont fléchi d'environ 20 p. 100 en 2006 par rapport à 2005. Les ventes de maisons existantes ont aussi fléchi. Devant la hausse des stocks invendus de maisons nouvelles et existantes, il est étonnant de constater le rajustement modeste des prix des maisons[10].

Un certain nombre de facteurs pourraient intervenir pour prévenir un éclatement pur et simple de la bulle résidentielle. Les taux d'intérêt hypothécaires demeurent historiquement bas. En outre, le bilan du système bancaire est généralement sain en comparaison des années 80 et du début des années 90. Enfin, le taux de non-remboursement des prêts hypothécaires est encore peu élevé.

Le ralentissement du secteur du logement aux États-Unis se traduira aussi par un effet de richesse et un effet au niveau de la confiance des consommateurs, alors que les ménages ont puisé dans leur plus-value hypothécaire pour financer des dépenses de consommation.

Le secteur du logement continuera probablement de freiner l'expansion de l'économie américaine, alors que la correction sur ce marché se poursuit, mais dans une mesure moindre qu'au cours des années précédentes à la lumière des données indiquant que la demande semble se stabiliser. Si la croissance de l'emploi et du revenu demeure ferme, les retombées de la correction dans le secteur du logement ne devraient pas se propager à l'ensemble de l'économie.

Le fléchissement des prix pétroliers à la fin de 2006 et la remontée survenue au début de 2007 ont servi à nous rappeler la volatilité toujours présente sur le marché pétrolier. Il est peu probable que les prix reculent beaucoup par rapport aux niveaux actuels, en autant que se poursuive l'expansion de la demande mondiale et que l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP) respecte son engagement de réduire la production en réponse à un affaiblissement des prix. Le risque d'une autre poussée des prix demeure néanmoins présent, puisque la capacité de réserve limitée et la persistance des problèmes géopolitiques au Moyen-Orient rendent possibles d'autres perturbations des approvisionnements.

Les mouvements récents visant à corriger les déséquilibres importants qui existent à l'échelle mondiale ont de quoi réjouir. Ils englobent notamment le recul du dollar É.-U., la baisse des prix internationaux

8 Taïwan, Direction générale du budget, de la comptabilité et des statistiques.

9 Banque mondiale, *Mise à jour sur l'Asie de l'Est et le Pacifique*, avril 2007.

10 CNUCED, *Situation et perspectives de l'économie mondiale*, 2007.

et la plus grande souplesse des autorités monétaires de certains pays excédentaires d'Asie de l'Est (comme la Chine). Mais ces mesures n'ont pas fondamentalement modifié les perspectives d'avenir. La combinaison actuelle de politiques et de taux de change réels indique que les déséquilibres à l'échelle mondiale demeureront importants. Le défi demeure de veiller à ce que toute correction se déroule sans provoquer de perturbations qui pourraient avoir un sérieux effet déstabilisant sur l'économie mondiale.

Alors que les pressions inflationnistes dans les économies avancées se sont résorbées pour l' essentiel, l'inflation de base sur 12 mois aux États-Unis demeure légèrement supérieure à la zone cible implicite de la Réserve fédérale, et tant le ralentissement de la croissance de la productivité que l'augmentation de certains indicateurs des salaires ont ajouté aux pressions qui s'exercent sur les coûts. Dans la zone euro, les hausses de prix et de salaire demeurent modérées, mais comme les taux de chômage ont diminué et que les taux d'utilisation de la capacité sont élevés, les pressions inflationnistes pourraient reprendre si le resserrement des marchés du travail se poursuit.

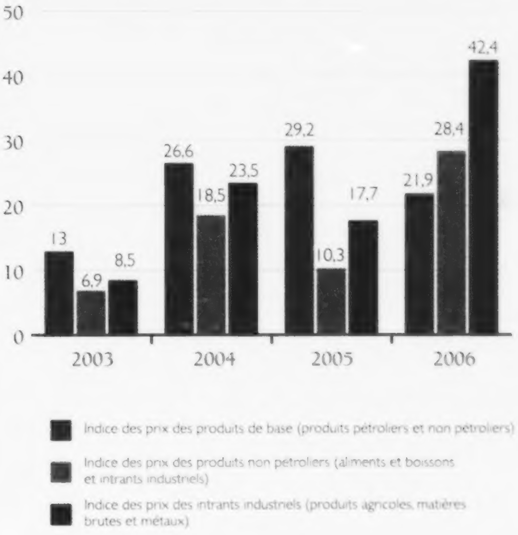
L'économie mondiale devrait à nouveau enregistrer une solide croissance en 2007 et en 2008, bien que l'on s'attende à une légère décélération. En 2007, le ralentissement devrait être plus marqué aux États-Unis, mais il devrait aller en s'atténuant au cours de l'année, alors que l'impact négatif du secteur du logement perdra de son intensité.

Aperçu de l'évolution du commerce mondial

L'expansion du commerce mondial a dépassé celle du PIB mondial par une forte marge en 2006. Le volume des exportations mondiales de marchandises a progressé de 8,2 p. 100, soit plus du double du taux de croissance du PIB mondial (3,9 p. 100).

En termes nominaux, les exportations mondiales de marchandises ont augmenté de 15,2 p. 100, pour atteindre 11,76 billions de dollars en 2006 (voir le tableau 2-1), tandis que les exportations de services commerciaux ont progressé de 11 p. 100, à 2,71 billions de dollars, selon les estimations (voir le tableau 2-3). La croissance des exportations mondiales de marchandises a été plus forte que la croissance des exportations de services commerciaux; cependant, dans une proportion importante, cela est attribuable à l'augmentation des prix. Les prix des produits de base ont poursuivi leur hausse en 2006, soit de 21,9 p. 100. Contrairement aux deux années précédentes, cette hausse est en bonne partie imputable aux produits non pétroliers; les intrants industriels sont la catégorie ayant enregistré l'augmentation la plus forte.

FIGURE 2-1
Augmentations des indices des prix des produits de base, 2003-2006 (%)



FMI, Perspectives de l'économie mondiale, avril 2007

Les quatre régions où les combustibles et les autres produits miniers détiennent les parts les plus élevées des exportations mondiales de marchandises – le Moyen-Orient, l'Afrique, la Fédération de Russie, ainsi que l'Amérique centrale et l'Amérique du Sud – ont à nouveau enregistré les plus forts taux de croissance annuels des exportations en 2006, lesquels ont été largement supérieurs au taux moyen d'expansion des exportations mondiales.

En Amérique du Nord, le Mexique a connu une croissance des exportations et des importations supérieure à celles du Canada et des États-Unis. Même si ce dernier pays a enregistré son meilleur taux de croissance annuel des exportations (14,5 p. 100) en plus d'une décennie, le déficit des échanges de marchandises a continué d'augmenter, les importations dominant encore les exportations en termes absolus.

En dépit du fait que l'Europe ait enregistré le plus faible taux de croissance des exportations (12,7 p. 100), cette région a conservé la part la plus élevée des exportations mondiales de marchandises (y compris les échanges intra-européens), soit 42 p. 100. Cela représente une amélioration sur les années précédentes. On peut dire la même chose de la croissance des importations européennes (14,1 p. 100). Parmi les principaux pays commerçants d'Europe, le Royaume-Uni et l'Allemagne ont enregistré des taux de croissance des exportations voisins du taux d'expansion mondial. Le commerce à l'intérieur de la zone UE 25 a progressé de 13,1 p. 100, ce qui est légèrement supérieur à la croissance des exportations hors de cette zone (11 p. 100), mais inférieur aux importations en provenance de pays tiers (15 p. 100).

L'expansion des exportations et des importations de marchandises de l'Asie a continué de dépasser celle du commerce mondial en 2006. Parmi les principales nations commerçantes d'Asie, la Chine a enregistré la

Tableau 2-1
Commerce mondial de marchandises par région et pour certains pays (en milliards de dollars É.-U. et en pourcentage)

	Exportations				Importations			
	Valeur	Variation annuelle en pourcentage			Valeur	Variation annuelle en pourcentage		
	2006	2000-06	2005	2006	2006	2000-06	2005	2006
Monde	11 762,1	11,0	13,7	15,4	12 080,0	10,8	13,4	14,3
Amérique du Nord	1 675,2	5,4	11,7	13,2	2 546,2	7,1	13,7	11,2
États-Unis	1 037,3	4,8	10,7	14,5	1 919,6	7,3	13,7	10,6
Canada	387,6	5,8	13,5	7,8	357,3	6,5	14,8	11,2
Mexique	250,3	7,0	13,1	17,0	268,2	6,6	12,5	15,3
Amérique du Sud et Amérique centrale	426,2	13,8	24,5	20,3	350,7	9,2	22,9	17,5
Brésil	137,5	16,5	22,6	16,2	88,5	7,0	16,9	14,0
Europe	4 956,8	11,1	8,6	12,7	5 218,4	11,1	9,9	14,1
UE-25	4 526,6	10,9	8,0	12,4	4 743,3	10,8	9,4	13,9
Allemagne	1 112,3	12,4	6,7	14,6	910,2	10,6	8,6	17,1
Royaume-Uni	443,4	7,6	10,6	15,3	600,8	9,8	9,1	17,0
France	490,1	6,9	2,5	5,8	533,8	7,9	7,0	5,8
Italie	409,6	9,3	5,5	9,8	436,1	10,6	8,3	13,3
Espagne	206,2	10,2	5,5	7,0	318,8	12,6	11,8	10,4
Russie	304,5	19,3	32,9	25,0	163,9	24,2	28,7	30,8
Afrique	360,9	16,0	29,7	21,0	289,8	14,4	20,3	15,8
Afrique du Sud	58,4	11,8	11,9	13,1	77,3	17,3	16,5	24,0
Moyen-Orient	644,4	15,7	34,7	19,2	373,4	14,3	18,7	13,9
Asie	3 276,1	11,9	15,7	17,6	3 023,1	12,3	16,5	15,9
Chine	969,1	25,4	28,4	27,2	791,6	23,3	17,6	20,0
Japon	647,1	5,1	5,2	8,8	577,5	7,2	13,3	12,1
Inde	120,2	19,0	30,2	20,8	174,4	22,5	40,6	25,1
NEI	844,0	9,1	11,8	15,3	786,9	8,6	13,0	17,1
Économies en développement	4 274,0	14,2	22,1	20,0	3 749,0	12,9	18,0	16,7

Source : *Statistiques de l'OMC*, avril 2007.

plus forte croissance des exportations (27,2 p. 100), suivie de l'Inde (20,8 p. 100). L'Inde et la Chine ont également devancé tous les principaux pays commerçants, sauf la Russie, pour ce qui est de la croissance des importations. En outre, la croissance des exportations chinoises a continué de dépasser la croissance de ses importations par une marge importante. En conséquence, l'excédent du commerce de marchandises de la Chine a atteint le niveau record de 177,5 milliards de dollars É.-U. Il importe de signaler que, durant la seconde moitié de 2006, les exportations de marchandises de la Chine ont dépassé celles des États-Unis; pour l'ensemble de l'année, les exportations américaines demeurent supérieures aux exportations chinoises. Il est donc probable que la Chine devancera les États-Unis en 2007 pour devenir le premier pays exportateur dans le monde. La valeur monétaire des exportations de marchandises du Japon a progressé de près de 9 p. 100 en 2006, mais ce taux demeure inférieur au taux de croissance des exportations mondiales (15,4 p. 100), ainsi qu'au taux de croissance des importations du Japon (12,1 p. 100).

Comme en 2005, les exportations de marchandises de l'Afrique (en croissance de 21 p. 100) ont augmenté plus rapidement que ses importations (15,8 p. 100). À 3,0 p. 100, la part des exportations mondiales de marchandises détenue par l'Afrique a atteint son niveau le plus élevé depuis 1991. Bien que les exportations de pétrole aient joué un rôle clé dans l'expansion des exportations africaines, les pays africains qui exportent des produits non pétroliers ont vu leurs

Tableau 2-2
Principaux exportateurs et importateurs dans le commerce mondial de marchandises, 2006 (en milliards de dollars É.-U. et en pourcentage

Rang	Exportateurs	Valeur	Part	Croissance 2005-2006	Rang	Importateurs	Valeur	Part	Croissance 2005-2006
1	Allemagne	1 112,3	9,2	14,6	1	États-Unis	1 919,6	15,5	10,6
2	États-Unis	1 037,3	8,6	14,5	2	Allemagne	910,2	7,4	17,1
3	Chine	969,1	8,0	27,2	3	Chine	791,6	6,4	20,0
4	Japon	647,1	5,4	8,8	4	Royaume-Uni	600,8	4,9	17,0
5	France	490,1	4,1	5,8	5	Japon	577,5	4,7	12,1
6	Pays-Bas	462,1	3,8	13,7	6	France	533,4	4,3	5,8
7	Royaume-Uni	443,4	3,7	15,3	7	Italie	436,1	3,5	13,3
8	Italie	409,6	3,4	9,8	8	Pays-Bas	416,1	3,4	14,4
9	Canada	387,6	3,2	7,8	9	Canada	357,3	2,9	11,2
10	Belgique	372,0	3,1	11,2	10	Belgique	355,9	2,9	11,7

Source : *Statistiques de l'OMC*, avril 2007.

exportations progresser d'environ 16,0 p. 100. L'Afrique du Sud, principal pays de la région engagé dans le commerce des marchandises, a enregistré une augmentation de ses importations de 24 p. 100, tandis que ses exportations affichaient une hausse de 13,1 p. 100.

À l'instar de 2005, la croissance des importations et des exportations de marchandises de l'Amérique du Sud et de l'Amérique centrale a devancé de nouveau la moyenne mondiale en 2006. Cependant, les taux d'expansion des exportations (20,3 p. 100) et des importations (17,5 p. 100) ont été inférieurs à ceux de l'année précédente. En bonne partie, ce ralentissement peut être attribué à la performance du Brésil et des pays exportateurs de pétrole de la région.

L'évolution du commerce a été très favorable aux pays en développement en 2006. Leurs exportations de marchandises ont augmenté de 20,0 p. 100, pour atteindre 4,27 billions de dollars, tandis que leurs importations progressaient de 16,7 p. 100. La part des pays en développement dans les exportations mondiales de marchandises a atteint un sommet historique, soit 36,0 p. 100. Leur part des importations mondiales de marchandises s'est établie à 31,0 p. 100, le niveau le plus élevé en plus de 25 ans.

Nonobstant la variation annuelle des échanges, la liste des dix principaux pays exportateurs et importateurs est demeurée inchangée en 2006. En outre, le classement ne s'est pas modifié par rapport à l'année précédente, sauf pour le Royaume-Uni qui a devancé le Japon et est devenu le quatrième plus important importateur de marchandises.

Les exportations mondiales de services commerciaux équivalaient à 23 p. 100 des exportations mondiales de marchandises. Le taux de croissance des échanges mondiaux de services commerciaux en 2006 a été à peu près identique à celui enregistré en 2005. Parmi les grandes catégories de services commerciaux, celle des autres services commerciaux – la plus importante des trois – a progressé de 13,1 p. 100, tandis que les transports et les services de voyage enregistraient une croissance de 9,2 p. 100 et de 7,3 p. 100, respectivement.

Par région, l'Europe et l'Amérique du Nord ont, comme l'année précédente, connu une croissance des exportations et des importations inférieure à la moyenne mondiale, tandis que les exportations de services commerciaux de l'Asie affichaient, pour une troisième année d'affilée, une croissance supérieure à la moyenne mondiale et aux importations de services de la région, ce qui a contribué à réduire le déficit des échanges de services de l'Asie.

Parmi les principaux pays commerçants, l'Inde, la Russie et le Brésil ont enregistré les taux de croissance les plus élevés des exportations de services commerciaux en 2006, soit 33,8 p. 100, 22,0 p. 100 et 20,6 p. 100, respectivement. L'Inde et le Brésil ont aussi enregistré la croissance la plus élevée (40,5 p. 100 et 19,9 p. 100, respectivement) des importations de services commerciaux. Notons par ailleurs que le taux de croissance des importations de services de l'Inde a dépassé le taux de croissance de ses exportations de services en 2006.

TABLEAU 2-1
Commerce mondial de marchandises par région et pour certains pays (en milliards de dollars É.-U. et en pourcentage)

	Exportations				Importations			
	Valeur	Variation annuelle en pourcentage			Valeur	Variation annuelle en pourcentage		
	2006	2000-06	2005	2006	2006	2000-06	2005	2006
Monde	11 762,1	11,0	13,7	15,4	12 080,0	10,8	13,4	14,3
Amérique du Nord	1 675,2	5,4	11,7	13,2	2 546,2	7,1	13,7	11,2
États-Unis	1 037,3	4,8	10,7	14,5	1 919,6	7,3	13,7	10,6
Canada	387,6	5,8	13,5	7,8	357,3	6,5	14,8	11,2
Mexique	250,3	7,0	13,1	17,0	268,2	6,6	12,5	15,3
Amérique du Sud et Amérique centrale	426,2	13,8	24,5	20,3	350,7	9,2	22,9	17,5
Brésil	137,5	16,5	22,6	16,2	88,5	7,0	16,9	14,0
Europe	4 956,8	11,1	8,6	12,7	5 218,4	11,1	9,9	14,1
UE-25	4 526,6	10,9	8,0	12,4	4 743,3	10,8	9,4	13,9
Allemagne	1 112,3	12,4	6,7	14,6	910,2	10,6	8,6	17,1
Royaume-Uni	443,4	7,6	10,6	15,3	600,8	9,8	9,1	17,0
France	490,1	6,9	2,5	5,8	533,8	7,9	7,0	5,8
Italie	409,6	9,3	5,5	9,8	436,1	10,6	8,3	13,3
Espagne	206,2	10,2	5,5	7,0	318,8	12,6	11,8	10,4
Russie	304,5	19,3	32,9	25,0	163,9	24,2	28,7	30,8
Afrique	360,9	16,0	29,7	21,0	289,8	14,4	20,3	15,8
Afrique du Sud	58,4	11,8	11,9	13,1	77,3	17,3	16,5	24,0
Moyen-Orient	644,4	15,7	34,7	19,2	373,4	14,3	18,7	13,9
Asie	3 276,1	11,9	15,7	17,6	3 023,1	12,3	16,5	15,9
Chine	969,1	25,4	28,4	27,2	791,6	23,3	17,6	20,0
Japon	647,1	5,1	5,2	8,8	577,5	7,2	13,3	12,1
Inde	120,2	19,0	30,2	20,8	174,4	22,5	40,6	25,1
NEI	844,0	9,1	11,8	15,3	786,9	8,6	13,0	17,1
Économies en développement	4 274,0	14,2	22,1	20,0	3 749,0	12,9	18,0	16,7

Source : *Statistiques de l'OMC*, avril 2007.

plus forte croissance des exportations (27,2 p. 100), suivie de l'Inde (20,8 p. 100). L'Inde et la Chine ont également devancé tous les principaux pays commerçants, sauf la Russie, pour ce qui est de la croissance des importations. En outre, la croissance des exportations chinoises a continué de dépasser la croissance de ses importations par une marge importante. En conséquence, l'excédent du commerce de marchandises de la Chine a atteint le niveau record de 177,5 milliards de dollars É.-U. Il importe de signaler que, durant la seconde moitié de 2006, les exportations de marchandises de la Chine ont dépassé celles des États-Unis; pour l'ensemble de l'année, les exportations américaines demeurent supérieures aux exportations chinoises. Il est donc probable que la Chine devancera les États-Unis en 2007 pour devenir le premier pays exportateur dans le monde. La valeur monétaire des exportations de marchandises du Japon a progressé de près de 9 p. 100 en 2006, mais ce taux demeure inférieur au taux de croissance des exportations mondiales (15,4 p. 100), ainsi qu'au taux de croissance des importations du Japon (12,1 p. 100).

Comme en 2005, les exportations de marchandises de l'Afrique (en croissance de 21 p. 100) ont augmenté plus rapidement que ses importations (15,8 p. 100). À 3,0 p. 100, la part des exportations mondiales de marchandises détenue par l'Afrique a atteint son niveau le plus élevé depuis 1991. Bien que les exportations de pétrole aient joué un rôle clé dans l'expansion des exportations africaines, les pays africains qui exportent des produits non pétroliers ont vu leurs

TABLEAU 2-2
Principaux exportateurs et importateurs dans le commerce mondial de marchandises, 2006 (en milliards de dollars É.-U. et en pourcentage

Rang	Exportateurs	Valeur	Part	Croissance 2005-2006	Rang	Importateurs	Valeur	Part	Croissance 2005-2006
1	Allemagne	1 112,3	9,2	14,6	1	États-Unis	1 919,6	15,5	10,6
2	États-Unis	1 037,3	8,6	14,5	2	Allemagne	910,2	7,4	17,1
3	Chine	969,1	8,0	27,2	3	Chine	791,6	6,4	20,0
4	Japon	647,1	5,4	8,8	4	Royaume-Uni	600,8	4,9	17,0
5	France	490,1	4,1	5,8	5	Japon	577,5	4,7	12,1
6	Pays-Bas	462,1	3,8	13,7	6	France	533,4	4,3	5,8
7	Royaume-Uni	443,4	3,7	13,3	7	Italie	436,1	3,5	13,3
8	Italie	409,6	3,4	9,8	8	Pays-Bas	416,1	3,4	14,4
9	Canada	387,6	3,2	7,8	9	Canada	357,3	2,9	11,2
10	Belgique	372,0	3,1	11,2	10	Belgique	353,9	2,9	11,7

Source : *Statistiques de l'OMC*, avril 2007.

exportations progresser d'environ 16,0 p. 100. L'Afrique du Sud, principal pays de la région engagé dans le commerce des marchandises, a enregistré une augmentation de ses importations de 24 p. 100, tandis que ses exportations affichaient une hausse de 13,1 p. 100.

À l'instar de 2005, la croissance des importations et des exportations de marchandises de l'Amérique du Sud et de l'Amérique centrale a devancé de nouveau la moyenne mondiale en 2006. Cependant, les taux d'expansion des exportations (20,3 p. 100) et des importations (17,5 p. 100) ont été inférieurs à ceux de l'année précédente. En bonne partie, ce ralentissement peut être attribué à la performance du Brésil et des pays exportateurs de pétrole de la région.

L'évolution du commerce a été très favorable aux pays en développement en 2006. Leurs exportations de marchandises ont augmenté de 20,0 p. 100, pour atteindre 4,27 billions de dollars, tandis que leurs importations progressaient de 16,7 p. 100. La part des pays en développement dans les exportations mondiales de marchandises a atteint un sommet historique, soit 36,0 p. 100. Leur part des importations mondiales de marchandises s'est établie à 31,0 p. 100, le niveau le plus élevé en plus de 25 ans.

Nonobstant la variation annuelle des échanges, la liste des dix principaux pays exportateurs et importateurs est demeurée inchangée en 2006. En outre, le classement ne s'est pas modifié par rapport à l'année précédente, sauf pour le Royaume-Uni qui a devancé le Japon et est devenu le quatrième plus important importateur de marchandises.

Les exportations mondiales de services commerciaux équivalaient à 23 p. 100 des exportations mondiales de marchandises. Le taux de croissance des échanges mondiaux de services commerciaux en 2006 a été « à peu près identique à celui enregistré en 2005. Parmi les grandes catégories de services commerciaux, celle des autres services commerciaux – la plus importante des trois – a progressé de 13,1 p. 100, tandis que les transports et les services de voyage enregistraient une croissance de 9,2 p. 100 et de 7,3 p. 100, respectivement.

Par région, l'Europe et l'Amérique du Nord ont, comme l'année précédente, connu une croissance des exportations et des importations inférieure à la moyenne mondiale, tandis que les exportations de services commerciaux de l'Asie affichaient, pour une troisième année d'affilée, une croissance supérieure à la moyenne mondiale et aux importations de services de la région, ce qui a contribué à réduire le déficit des échanges de services de l'Asie.

Parmi les principaux pays commerçants, l'Inde, la Russie et le Brésil ont enregistré les taux de croissance les plus élevés des exportations de services commerciaux en 2006, soit 33,8 p. 100, 22,0 p. 100 et 20,6 p. 100, respectivement. L'Inde et le Brésil ont aussi enregistré la croissance la plus élevée (40,5 p. 100 et 19,9 p. 100, respectivement) des importations de services commerciaux. Notons par ailleurs que le taux de croissance des importations de services de l'Inde a dépassé le taux de croissance de ses exportations de services en 2006.

TABLEAU 2-3
Exportations et importations mondiales de services commerciaux par région et pour certains pays (en milliards de dollars É.-U. et en pourcentage)

	Exportations				Importations			
	Valeur	Variation annuelle en pourcentage			Valeur	Variation annuelle en pourcentage		
	2006	2000-2006	2005	2006	2006	2000-2006	2005	2006
Monde	2 710,8	10,5	10,9	10,6	2 619,6	10,0	10,6	10,3
Amérique du Nord	459,6	5,6	10,1	8,8	400,9	6,9	9,3	9,4
États-Unis	387,4	5,7	10,0	9,4	306,7	6,7	9,1	9,1
Canada	56,0	6,1	9,0	7,2	71,6	8,6	10,3	11,6
Amérique du Sud et Amérique centrale	77,0	8,5	18,0	14,2	80,1	6,6	20,9	13,5
Brésil	18,0	12,3	28,3	20,6	26,7	9,4	38,4	19,9
UE-25	1 247,2	11,5	8,6	8,8	1 132,3	10,3	7,8	7,9
Royaume-Uni	223,1	11,1	5,4	9,3	169,4	9,8	9,5	6,5
Allemagne	164,2	12,8	9,9	10,6	214,5	7,9	3,9	6,7
France	112,4	5,8	5,8	-2,3	108,0	10,3	7,8	3,0
Italie	100,5	10,2	6,6	13,1	100,9	10,8	8,8	13,5
Espagne	100,3	11,5	8,7	8,1	76,6	15,2	10,8	17,5
Russie	29,8	20,9	20,8	22,0	44,9	18,5	17,8	16,7
Afrique	64,4	12,7	12,1	11,8	79,8	13,4	20,6	11,9
Asie	613,9	12,1	14,4	15,2	665,5	10,3	11,6	14,3
Japon	121,4	8,8	13,7	12,5	142,8	3,8	1,7	7,7
Chine	87,0	...	19,1	...	100,0	...	16,2	...
Inde	72,8	28,7	46,4	33,8	69,5	24,3	35,5	40,5
NEI	208,3	9,9	9,0	13,9	197,4	9,8	9,7	12,4

Source : *Statistiques de l'OMC*, avril 2007

Tableau 2-3
Exportations et importations mondiales de services commerciaux par région et pour certains pays (en milliards de dollars É.-U. et en pourcentage)

	Exportations				Importations			
	Valeur	Variation annuelle en pourcentage			Valeur	Variation annuelle en pourcentage		
	2006	2000-2006	2005	2006	2006	2000-2006	2005	2006
Monde	2 710,8	10,5	10,9	10,6	2 619,6	10,0	10,6	10,3
Amérique du Nord	459,6	5,6	10,1	8,8	400,9	6,9	9,3	9,4
États-Unis	387,4	5,7	10,0	9,4	306,7	6,7	9,1	9,1
Canada	56,0	6,1	9,0	7,2	71,6	8,6	10,3	11,6
Amérique du Sud et Amérique centrale	77,0	8,5	18,0	14,2	80,1	6,6	20,9	13,5
Brésil	18,0	12,3	28,3	20,6	26,7	9,4	38,4	19,9
UE-25	1 247,2	11,5	8,6	8,8	1 132,3	10,3	7,8	7,9
Royaume-Uni	223,1	11,1	5,4	9,3	169,4	9,8	9,5	6,5
Allemagne	164,2	12,8	9,9	10,6	214,5	7,9	3,9	6,7
France	112,4	5,8	5,8	-2,3	108,0	10,3	7,8	3,0
Italie	100,5	10,2	6,6	13,1	100,9	10,8	8,8	13,5
Espagne	100,3	11,5	8,7	8,1	76,6	15,2	10,8	17,5
Russie	29,8	20,9	20,8	22,0	44,9	18,5	17,8	16,7
Afrique	64,4	12,7	12,1	11,8	79,8	13,4	20,6	11,9
Asie	613,9	12,1	14,4	15,2	665,5	10,3	11,6	14,3
Japon	121,4	8,8	13,7	12,5	142,8	3,8	1,7	7,7
Chine	87,0	...	19,1	...	100,0	...	16,2	...
Inde	72,8	28,7	46,4	33,8	69,5	24,3	35,5	40,5
NEI	208,3	9,9	9,0	13,9	197,4	9,8	9,7	12,4

Source : *Statistiques de l'OMC*, avril 2007.

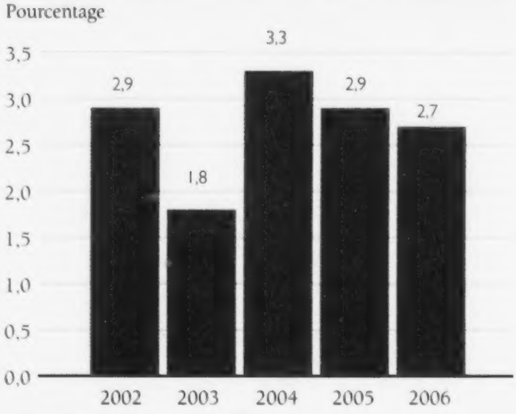
La performance économique du canada

Le produit intérieur brut

La performance de l'économie canadienne est demeurée solide en 2006, avec un taux de croissance réel du PIB de 2,7 p. 100, ce qui représente un léger ralentissement par rapport au taux de 2,9 p. 100 enregistré l'année précédente. La croissance a été principalement alimentée par les dépenses des consommateurs et l'investissement non résidentiel (en grande partie l'investissement dans l'extraction des ressources et les infrastructures connexes). Les dépenses en biens durables et semi-durables ont par ailleurs contribué à stimuler les importations de biens de consommation.

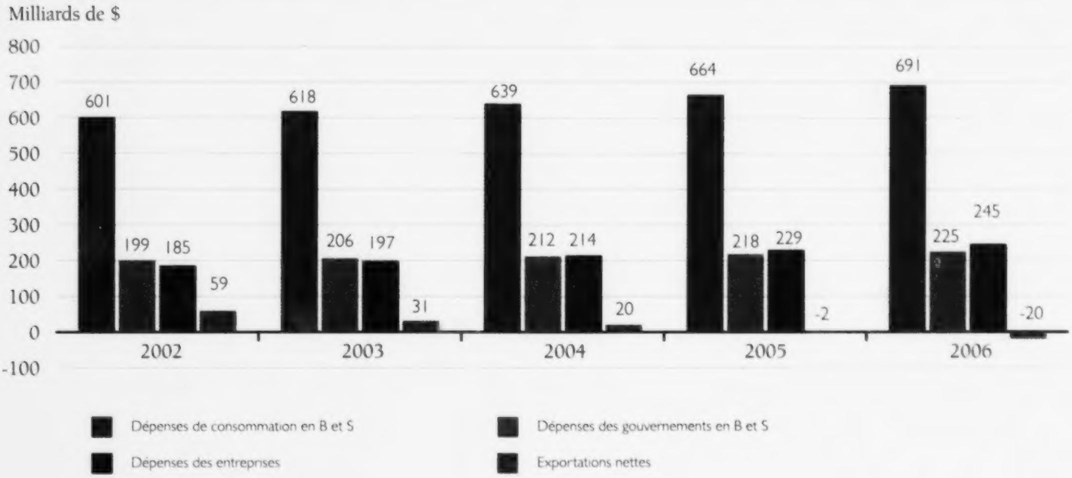
Comme l'indique la figure 3-2, toutes les catégories de dépenses du PIB ont progressé en 2006, à l'exception des exportations nettes. Cependant, on observe une variation considérable parmi les diverses composantes de la croissance du PIB. Les dépenses personnelles en

FIGURE 3-1
Croissance du PIB réel canadien, 2002-2006



Source : Statistique Canada

FIGURE 3-2
Produit intérieur brut réel en termes de dépenses, 2002-2006



Source : Statistique Canada

biens et services de consommation ont augmenté de 4,1 p. 100 en 2006, la meilleure performance depuis 1997. La vigueur des dépenses personnelles n'a rien d'étonnant puisque le revenu du travail et les bénéfices des entreprises ont progressé d'environ 6 p. 100. La croissance la plus rapide est survenue dans les dépenses consacrées aux biens, tant durables (6,8 p. 100) que semi-durables (7,2 p. 100), alors que le recul des prix dans ces deux catégories a suscité un accroissement des dépenses. Les achats de meubles, de tapis et autres couvre-planchers, d'appareils électroménagers, de biens électroniques de consommation et de véhicules récréatifs ont enregistré des taux de croissance records – dans les deux chiffres – par rapport à 2005. Les dépenses en biens ménagers semi-durables, tels que les lampes et la verrerie, ont augmenté de 6,7 p. 100 sur la même période. Les achats de services ont aussi fait des gains importants (4,2 p. 100) en 2006. Les services de transport ont progressé de 4,1 p. 100 en 2006 alors que les Canadiens ont largement utilisé les lignes aériennes; ainsi, les dépenses pour le transport aérien ont crû au même rythme qu'en 2005 (6,3 p. 100). Les dépenses de voyage des Canadiens à l'étranger ont par ailleurs augmenté de 10,0 p. 100, marquant la quatrième année d'affilée d'expansion exceptionnelle à ce poste. Dans l'ensemble, les dépenses de consommation ont fait un apport de 2,23 p. 100 à la croissance du PIB réel, devançant toutes les autres catégories.

En 2006, l'investissement des entreprises est demeuré un important facteur d'expansion économique, ajoutant 1,21 p. 100 au taux de croissance. Depuis 2005, toutefois, l'investissement dans les structures non résidentielles a dépassé l'investissement dans les structures résidentielles comme source de croissance du PIB réel. Alors que la progression de l'investissement résidentiel a ralenti à 2,4 p. 100 en 2006, l'investissement dans les structures non résidentielles a grimpé à 10,7 p. 100, stimulé par une hausse de 14,0 p. 100 de l'investissement dans les travaux de génie. En dépit d'une légère décélération par rapport à 2005, l'investissement des entreprises en machines et en matériel a progressé au taux robuste de 8,0 p. 100 en 2006, surtout en raison de la forte croissance des dépenses consacrées aux ordinateurs et aux autres machines de bureau, aux logiciels, au matériel de télécommunications, aux camions et aux machines industrielles.

Les exportations nettes ont fait une contribution négative à la croissance du PIB réel (1,21 p. 100), alors que la croissance des importations réelles (5,2 p. 100) a dépassé celle des exportations réelles (1,3 p. 100). En valeur, les exportations et les importations canadiennes ont atteint des niveaux records en 2006, bien que le solde nominal des échanges ait chuté à son point le plus bas en sept ans, traduisant en partie le fléchissement des prix des exportations d'énergie.

Au niveau sectoriel, la croissance des industries de production de services (3,6 p. 100) a de nouveau dépassé celle des industries de production de biens (0,8 p. 100) en 2006. L'appréciation de 6,8 p. 100 de la valeur du dollar canadien par rapport au dollar É.-U., conjuguée à une hausse des coûts, a freiné la croissance des industries manufacturières exportatrices sensibles et des industries vulnérables à la concurrence des importations. Cela s'observe dans les secteurs tels que le textile et le vêtement (8,8 p. 100), le tabac (33,0 p. 100) et le papier (6,6 p. 100). De plus, l'augmentation du prix du pétrole brut a forcé les consommateurs, au Canada comme aux États-Unis, à tenir compte de la consommation de carburant dans le choix des véhicules automobiles qu'ils achètent. Les secteurs du commerce de gros et de détail, de la construction et des finances et assurances sont parmi ceux qui ont fait les contributions les plus importantes à la croissance, tandis que la fabrication (3,9 p. 100) et l'exploitation forestière et l'abattage ont subi un recul (0,8 p. 100).

Le commerce de gros a crû de 6,8 p. 100 en 2006, grâce aux ventes de véhicules automobiles, de matériel électronique, de machines et de produits ménagers et personnels. Le commerce de détail était aussi en forte hausse (5,2 p. 100). Les consommateurs ont dépensé davantage pour les voitures d'occasion, les articles d'ameublement et les produits électroniques, de même que chez les détaillants de marchandises diverses. Le secteur de la construction a progressé de 7,4 p. 100, sous l'impulsion d'un fort niveau d'activité dans l'industrie des travaux de réparation et de génie (11 p. 100), principalement attribuable aux investissements dans les projets d'exploitation des sables bitumineux. Le secteur du transport aérien a crû de 9,2 p. 100 en 2006, la troisième année de suite où il enregistre une croissance de près de 10 p. 100, tandis que le secteur des finances et des assurances a progressé de 5,1 p. 100.

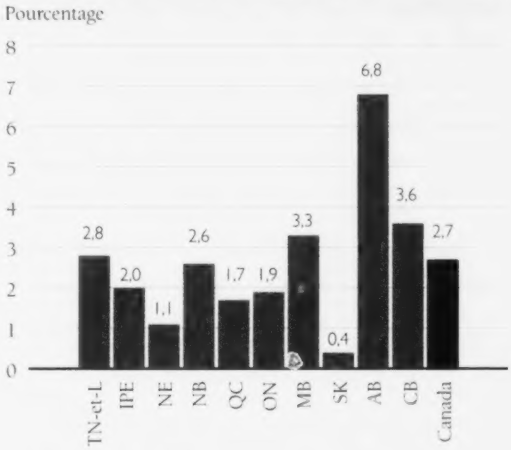
La croissance du PIB par province

Par contraste avec le clivage régional évident observé en 2005 dans la croissance du PIB, le tableau pour 2006 est un peu plus partagé. Encore une fois, les provinces situées à l'ouest de l'Ontario ont enregistré des taux de croissance supérieurs à la moyenne canadienne (2,7 p. 100), sauf la Saskatchewan. Cependant, Terre-Neuve-et-Labrador a affiché cette année une croissance supérieure à la moyenne nationale, tandis que le taux de croissance du Nouveau-Brunswick approchait cette marque.

L'économie de l'Alberta a crû au rythme vigoureux de 6,8 p. 100 en 2006, ce qui est plus du double de la moyenne nationale. C'est la troisième année consécutive où l'Alberta devance les autres provinces au chapitre de la croissance. La hausse continue des prix pétroliers en 2006 a stimulé les bénéfices et l'investissement des entreprises et, par ricochet, le revenu du travail et les dépenses. Le dynamisme de l'économie albertaine, conjugué à un faible taux de chômage (3,4 p. 100), a contribué à attirer environ 57 000 migrants interprovinciaux du reste du Canada, le plus important déplacement de personnes vers une province depuis 1972. Par conséquent, la construction résidentielle a progressé de 8,1 p. 100 et les dépenses de consommation ont bondi de 7,9 p. 100. L'activité manufacturière albertaine n'était pas en reste, enregistrant un gain de 7,6 p. 100, après une hausse de 6,3 p. 100 en 2005. L'essentiel de la croissance
est provenu des industries pétrochimiques et des fournisseurs de machines et de matériel aux projets d'infrastructure des sables bitumineux, en pleine expansion.

En Colombie-Britannique l'activité économique a connu une expansion supérieure à la moyenne nationale pour une cinquième année d'affilée, avec un taux de 3,6 p. 100 en 2006, ce qui est légèrement inférieur au taux de 3,7 p. 100 enregistré en 2005. La demande intérieure, stimulée par l'augmentation du revenu du travail (8,2 p. 100) et un taux de chômage historiquement bas (4,8 p. 100), a été le principal moteur de la croissance. Au niveau des industries, la construction (10,1 p. 100), le commerce de gros (9,7 p. 100) et le commerce de détail (5,9 p. 100) ont dominé le tableau de la croissance. Enfin, les industries productrices de services ont, de façon générale, dépassé les industries productrices de biens en 2006, notamment l'industrie de la construction, qui a bénéficié de l'investissement lié aux Jeux olympiques de 2010.

FIGURE 3-3
Croissance du PIB réel par province, 2006



Source : Statistique Canada

L'activité économique a décéléré en Saskatchewan, pour atteindre un taux de croissance de 0,4 p. 100, après trois années d'expansion supérieure à la moyenne nationale. La production des industries de fabrication de biens a chuté de 9,1 p. 100 en raison d'une baisse des récoltes (9,1 p. 100), imputable aux mauvaises conditions climatiques, et d'un repli des exportations des principaux produits miniers (uranium et potasse). Les bénéfices des entreprises sont toutefois demeurés robustes, la demande mondiale pour ces produits ayant contribué à maintenir les prix à un niveau élevé. L'investissement et les dépenses de consommation ont aussi fait bonne figure, la Saskatchewan ayant profité de sa proximité avec l'Alberta.

L'économie du Manitoba a crû de 3,3 p. 100 en 2006, ce qui est supérieur au taux de croissance de 2,7 p. 100 enregistré en 2005, grâce aux meilleures récoltes obtenues depuis trois ans. La robustesse des dépenses de consommation – favorisée par des taux d'intérêt peu élevés et le deuxième plus bas taux de chômage au pays (4,3 p. 100) – l'investissement des entreprises, les expéditions interprovinciales de métaux et de produits agricoles, ainsi que l'ouverture de la frontière américaine au bétail ont été les principaux facteurs à l'origine de cette forte croissance.

Avec un taux d'expansion de 1,9 p. 100, l'économie de l'Ontario a tiré de l'arrière sur la moyenne canadienne pour une quatrième année consécutive. Une combinaison des facteurs explique cette décélération additionnelle en 2006 par rapport à 2005. Parmi ceux-ci, il y a le recul de la production manufacturière, notamment dans le secteur de l'automobile et des pièces, l'appréciation continue du dollar canadien et l'intensification de la concurrence étrangère. La production de services a devancé la production de biens et les gains d'emploi dans les industries de services ont plus que compensé les pertes d'emploi dans la fabrication. En conséquence, le taux de chômage a fléchi à 6,3 p. 100. De plus, le taux élevé de croissance du revenu du travail et les bas taux d'intérêt ont contribué à gonfler les dépenses personnelles de 4,0 p. 100.

L'économie du Québec a décéléré pour atteindre un taux de 1,7 p. 100 en 2006, après une croissance de 2,2 p. 100 en 2005. Cette situation traduit le ralentissement (0,1 p. 100) de la production de biens, devancée par la production de services. Dans le secteur manufacturier, les industries des métaux primaires, y compris la production d'aluminium, de l'aérospatiale et des médicaments ont enregistré une performance exceptionnelle. Comme en Ontario, les pertes d'emploi dans le secteur manufacturier ont été plus que compensées par les gains d'emploi dans les services, avec pour résultat que le taux de chômage est tombé à 8,0 p. 100.

En 2006, l'économie du Nouveau-Brunswick a progressé de 2,6 p. 100, en comparaison d'un maigre taux de croissance de 0,3 p. 100 l'année précédente. La construction a rebondi grâce à deux méga-projets – un terminal de gaz naturel liquéfié à Saint-Jean et la remise à neuf d'une centrale nucléaire. La fabrication a aussi progressé à un taux plus élevé en 2006, soit 3,6 p. 100, plaçant la province au second rang derrière l'Alberta. Par ailleurs, la croissance de l'emploi au Nouveau-Brunswick a été la meilleure parmi les provinces situées à l'est de l'Ontario, ce qui a entraîné le taux de chômage à son plus bas niveau en 31 ans, soit 8,8 p. 100.

La croissance économique en Nouvelle-Écosse a décéléré à 1,1 p. 100 en 2006, alors que les dépenses intérieures sont demeurées stables mais que les exportations ont fortement fléchi (3,8 p. 100). En outre, le secteur de la fabrication a continué à éprouver des difficultés, comme ailleurs au pays.

L'économie de l'Île-du-Prince-Édouard a crû de 2,0 p. 100 en 2006, soit le même taux qu'en 2005. Une reprise dans l'agriculture, la construction et les services aux entreprises est à l'origine de cette performance.

La production à Terre-Neuve-et-Labrador a progressé de 2,8 p. 100 en 2006, grâce à l'industrie minière. Cette performance rend compte d'une année complète de production à la mine de Voisey Bay. À son tour, l'expansion de la production minière a stimulé les exportations, en hausse de 4,7 p. 100, après un repli en 2005. Enfin, les activités de soutien aux industries d'extraction minière et gazière étaient en forte hausse.

L'emploi

En 2006, la création d'emploi au Canada est demeurée robuste, stimulée par la croissance exceptionnelle du nombre de personnes employées en Alberta (4,8 p. 100) et en Colombie-Britannique (3,1 p. 100). Dans l'ensemble du pays, l'emploi a crû de 1,9 p. 100, avec la création nette de 314 600 nouveaux emplois, soit davantage qu'au cours de chacune des deux années précédentes. Encore une fois, l'essentiel de cette augmentation a consisté en emplois à temps plein (2,3 p. 100), les emplois à temps partiel n'intervenant que pour 0,4 p. 100.

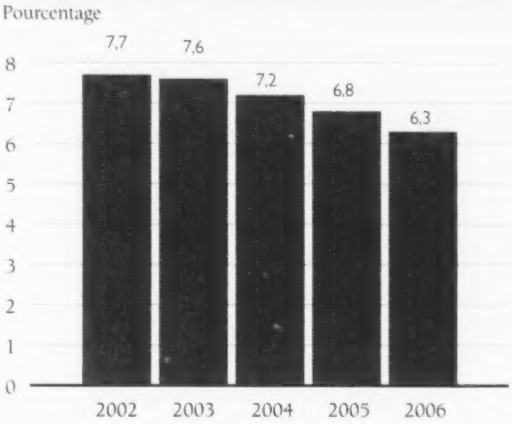
La plus grande partie du gain observé en 2006 provient du secteur de la production des services, qui enregistre une augmentation de 2,7 p. 100 (331 100 emplois), comparativement à un déclin de 0,4 p. 100 (16 500 emplois) pour le secteur des biens. Dans le secteur de la production des biens, la fabrication a vu son niveau d'emploi fondre de 4,1 p. 100 (89 700 emplois). Le déclin de l'emploi manufacturier s'observe dans la plupart des provinces, mais il est plus prononcé au Québec et en Ontario. La production de biens non durables a été la plus durement touchée au sein du secteur manufacturier, l'emploi y reculant de 7,8 p. 100 (69 500 emplois). L'extraction minière, pétrolière et gazière a connu une excellente année, alors que l'emploi y a progressé de 14,2 p. 100 (29 900 emplois). L'exploitation forestière, l'abattage et les activités de soutien connexes ont encaissé le recul le plus marqué parmi l'ensemble des industries, soit 9,4 p. 100 (6 500 emplois). La vigueur de l'emploi dont bénéficie le secteur de la construction depuis quelques années s'est poursuivie en 2006, avec un gain de 4,9 p. 100 (50 200 emplois). La progression de l'emploi dans cette industrie coïncide à nouveau avec l'augmentation du nombre de structures non résidentielles mises en chantier. Dans le secteur de la production des services, l'immobilier et la location ont enregistré la plus forte croissance de l'emploi en 2006, avec une hausse de 6,6 p. 100 (18 600 emplois). La

gestion des entreprises ainsi que les services administratifs et autres services de soutien ont connu une bonne année, avec un taux de croissance de 5,4 p. 100 (35 600 emplois). Enfin, les finances et les assurances ont affiché, encore une fois, une solide performance, avec une progression de 4,8 p. 100 (34 100 emplois).

Bien que le taux de participation soit demeuré inchangé par rapport à 2005, le taux d'emploi a augmenté légèrement, alors que le taux de chômage au Canada touchait un creux historique, de 6,3 p. 100 en moyenne en 2006, contre 6,8 p. 100 en 2005. Notons, enfin, que le taux de chômage a terminé l'année à 6,1 p. 100 en décembre.

Le taux de chômage a diminué dans toutes les provinces, à l'exception de l'Île-du-Prince-Édouard. Cependant, on observe une variation importante au niveau de la performance. Toutes les provinces situées à l'est de l'Ontario ont enregistré des taux de chômage supérieurs à la moyenne nationale, tandis que les provinces situées à l'ouest avaient des taux de chômage inférieurs à la moyenne nationale. L'Alberta, le Manitoba et la Colombie-Britannique ont affiché les plus bas taux de chômage en 2006, soit 3,4 p. 100, 4,3 p. 100 et 4,8 p. 100, respectivement. Le cas de la Colombie-Britannique est particulièrement révélateur : l'emploi dans cette province a progressé de 3,1 p. 100 en 2006, après avoir enregistré un gain de 3,3 p. 100 en 2005. Cette

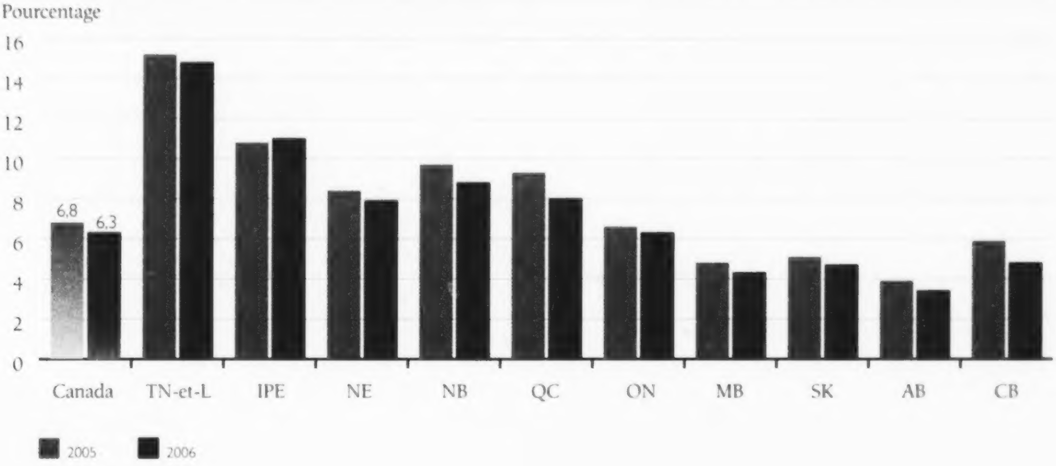
Figure 3-4
Taux de chômage au Canada, 2002-2006



Source : Statistique Canada

progression de l'emploi pour la période de deux ans équivaut à la croissance enregistrée en Alberta durant la même période, et n'a été dépassée que par une autre grande province au cours de la dernière décennie, soit l'Ontario – avec un gain de 6,6 p. 100 sur la période 1999 2000 – au sommet de la période d'expansion des TIC. Au début de 2007, le chômage en Colombie-Britannique était tombé sous les 4,0 p. 100, un niveau que seules l'Alberta et la Saskatchewan sont parvenues à atteindre[1].

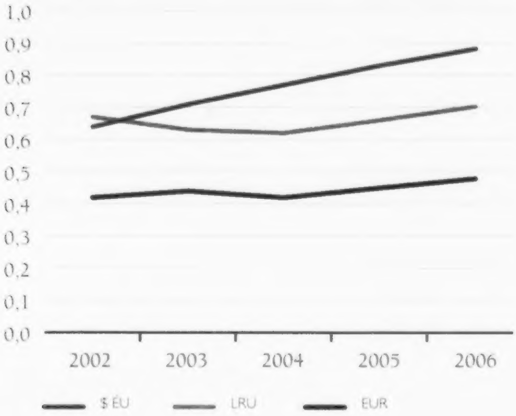
Figure 3-5
Taux de chômage au Canada et dans les provinces, 2005-2006



Source : Statistique Canada

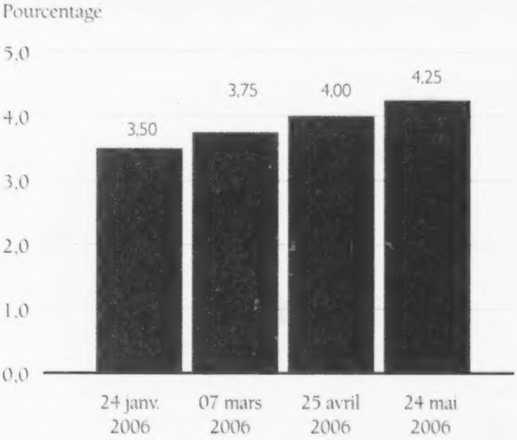
1 Cross, Philip, « Revue de fin d'année : la ruée vers l'Ouest », *L'Observateur économique canadien*, avril 2007.

Figure 3-6
Dollar canadien par rapport au dollar É.-U, à l'euro et à la livre R.-U.



Source : Banque du Canada

Figure 3-7
Taux directeur de la Banque du Canada



Source : Banque du Canada

Le dollar

Comme le montre la figure 3 6, l'appréciation du dollar canadien par rapport aux principales devises (le dollar É.-U., l'euro et la livre R.-U.) s'est poursuivie en 2006. Ainsi, la valeur du dollar canadien par rapport au dollar É.-U. a enregistré un gain supplémentaire de 6,8 p. 100, tandis que les taux d'appréciation par rapport à l'euro et à la livre R.-U. ont été de 6,0 p. 100 et de 5,6 p. 100, respectivement. L'appréciation du dollar traduit en partie l'augmentation des prix des produits de base. Mais en dépit de l'appréciation du dollar, les exportations canadiennes de biens ont augmenté légèrement en 2006 (1,2 p. 100). Plus loin, le Rapport souligne que l'appréciation du dollar a eu des répercussions plus marquées sur certaines catégories de biens d'exportation.

Les taux d'intérêt

Le relèvement graduel des taux d'intérêt à court terme observé en 2005 s'est poursuivi durant la première moitié de 2006. Comme l'indique la figure 3-7, la Banque du Canada a haussé son taux d'intérêt directeur de 25 points de base à quatre reprises en 2006, le portant à 4,25 p. 100. Le taux directeur n'a pas changé entre le 24 mai 2006 et le 26 avril 2007[2]. Les taux d'intérêt réels à court terme demeurent historiquement bas, ce qui devrait soutenir les dépenses de consommation et l'investissement dans les structures résidentielles et non résidentielles. Ces facteurs ont influé favorablement sur la croissance réelle du PIB canadien au cours des dernières années.

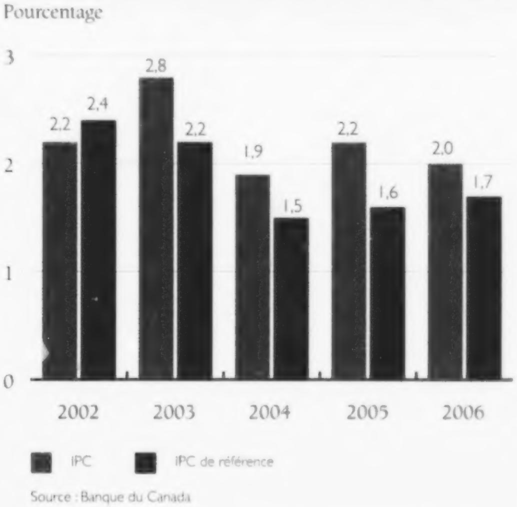
Les prix

Sur l'ensemble de l'année 2006, les consommateurs ont payé en moyenne 2,0 p. 100 de plus qu'en 2005 pour les biens et services entrant dans le panier de l'indice des prix à la consommation (IPC). Le plus important facteur derrière cette hausse est le coût de remplacement des logements (7,3 p. 100)[3], ce qui s'expliquerait par la demande courante de maisons nouvelles, gonflée par la hausse de l'emploi et le dynamisme des économies des provinces de l'Ouest. Les autres éléments qui ont contribué à la progression de l'IPC sont l'électricité (5,7 p. 100), par suite des hausses de prix survenues en Alberta et en Ontario, l'essence (5,5 p. 100), et l'achat et la location de véhicules (1,5 p. 100). D'autres facteurs ont par contre eu un effet modérateur : le matériel et les fournitures d'ordinateur (17,6 p. 100), le matériel vidéo (10,4 p. 100), les vêtements pour hommes (2,8 p. 100) et les vêtements pour femmes (2,4 p. 100).

2 Le taux directeur est le taux du financement à un jour auquel les grandes institutions financières empruntent et se prêtent, mutuellement, des fonds pour une journée. La Banque du Canada fixe un niveau cible pour ce taux. Les changements qui surviennent dans le taux cible pour les prêts à un jour influent sur les autres taux d'intérêt, comme les taux sur les prêts à la consommation et les prêts hypothécaires. Ils peuvent aussi influer sur le taux de change.

3 Le coût de remplacement est le coût du remplacement des composantes structurelles usées d'un logement, évalué à partir du prix des nouvelles maisons (à l'exclusion des terrains).

FIGURE 3-8
Augmentations annuelles de l'IPC et de l'IPC de référence



L'IPC de référence, qui exclut les éléments volatiles tels que l'énergie et les aliments, a augmenté beaucoup moins vite, soit de 1,7 p. 100 en 2006, ce qui était néanmoins légèrement supérieur à l'augmentation de 1,6 p. 100 observée en 2005.

L'écart de productivité

Au chapitre de la productivité, le Canada tire toujours de l'arrière sur ses principaux concurrents. La figure 3-9 montre les niveaux de productivité du travail dans l'ensemble de l'économie canadienne par rapport aux États-Unis. En 2006, la productivité du travail de l'économie canadienne n'atteignait que 82,5 p. 100 de celle des États-Unis, un recul considérable par rapport au niveau de 89,3 p. 100 observé en 2000. Cela se traduit par un écart de revenu annuel avec les États-Unis de 14 279 dollars É.-U. par personne (sur la base de la parité des pouvoirs d'achat).

Il est naturel de faire des comparaisons avec les États-Unis, qui sont le plus important marché du Canada et son plus gros concurrent, de même que l'économie la plus dynamique dans le monde. Mais un nombre croissant d'autres pays affichent une productivité supérieure à celle du Canada. Dans ce groupe, on retrouve non seulement l'Allemagne, l'Irlande, l'Italie, le Royaume-Uni, la Suède, les Pays-Bas, le Danemark, la Belgique et l'Autriche, mais aussi la France, le Luxembourg et la Norvège dont la performance dépasse celle du Canada et des États-Unis[4].

FIGURE 3-9
Niveaux relatifs de la productivité du travail dans l'économie canadienne (Canada en pourcentage des États-Unis)

4 Base de données du Groningen Growth and Development Centre, février 2006.

Aperçu de la performance commerciale du Canada

IV

La robuste croissance de l'économie mondiale et de l'économie canadienne ont créé un contexte favorable à l'expansion du commerce international en 2006. Le Canada a inscrit une autre performance record sur le plan du commerce, les ressources naturelles jouant un rôle clé dans ce solide bilan.

En dépit d'une appréciation additionnelle de 6,8 p. 100 du dollar canadien par rapport au dollar É. U., les exportations de biens et de services ont avancé de 1,1 p. 100, à 523,7 milliards de dollars, en 2006. Cela équivaut à 36,4 p. 100 du produit intérieur brut du Canada. En utilisant le ratio des exportations de biens et de services au PIB et le ratio des échanges totaux de biens et de services au PIB comme indicateurs de l'ouverture de l'économie, on constate que le Canada occupait le second rang des pays du G 8 en 2006 (voir le tableau 4 1). L'indice de Herfindahl[1], calculé à l'aide des données de l'OCDE pour 2005, montre en revanche que les exportations

TABLEAU 4-1
Indicateurs de l'ouverture au commerce

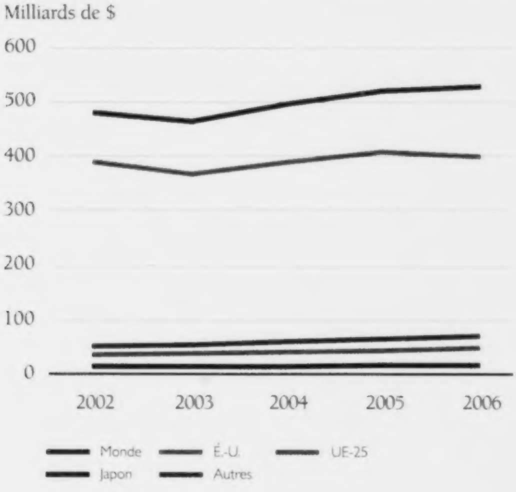
Exportations de biens et de services en proportion du PIB, 2004-2006			
	2004	2005	2006
Canada	38,2	37,8	36,4
France	25,7	26,1	27,5
Allemagne	38,2	40,7	44,9
Italie	25,4	26,1	n.d.
Japon	13,4	14,3	n.d.
R.-U.	25,4	26,4	28,5
É.-U.	10,1	10,5	11,1
Russie	34,4	35,1	33,9
Mémorandum			
Mexique	29,6	29,9	n.d.
Échanges totaux de biens et de services en proportion du PIB, 2004-2006			
Canada	72,3	71,8	70,2
France	51,2	53,1	56,5
Allemagne	71,5	76,2	84,5
Italie	50,0	52,2	n.d.
Japon	24,8	27,2	n.d.
R.-U.	53,7	56,5	61,4
É.-U.	25,4	26,7	27,9
Russie	34,4	35,1	33,9
Mémorandum			
Mexique	61,2	61,4	n.d.

Source : FMI, Statistiques financières internationales.

n.d. : non disponible.

1 The Herfindahl index of geographical concentration for a country's exports is the sum of the squares of the export shares of each country of destination in that country's total world exports expressed as percentages.

Figure 4-1
Exportations de biens et de services par grande région, 2002-2006



Source : Statistique Canada

du Canada étaient les secondes moins diversifiées par destination parmi les pays de l'OCDE, devançant uniquement le Mexique à cet égard.

Les importations de biens et de services ont progressé plus rapidement que les exportations de biens et de services, avec un gain de 4,2 p. 100, à 486,5 milliards de dollars. En conséquence, le solde commercial a diminué de 13,9 milliards de dollars pour s'établir à 37,2 milliards de dollars. L'excédent annuel du commerce des biens explique la presque totalité de ce mouvement, avec une baisse de 10,6 milliards de dollars, à 54,3 milliards de dollars. Le solde du compte courant, qui englobe les transactions nettes sur les biens, les services, les revenus de placement et les transferts courants, a reculé de 23,5 p. 100, à 24,3 milliards de dollars, alors qu'il atteignant 31,8 milliards de dollars en 2005.

L'année 2006 a vu les exportations de biens et de services du Canada vers deux de ses principaux marchés – les États-Unis, l'UE 25, le Japon et les autres pays – diminuer, tandis que les importations de biens et de services en provenance de toutes les régions étaient en hausse.

Les exportations de biens aux États-Unis ont fléchi de 1,9 p. 100, à 361,7 milliards de dollars, tandis que les importations de biens en provenance de ce pays ont augmenté de 1,9 p. 100, à 264,8 milliards de dollars. L'excédent du commerce des biens avec les États-Unis a chuté d'à peu près 11 p. 100, à 96,9 milliards de dollars, mais il demeurait tout de même plus de 40 milliards de dollars supérieur à l'excédent commercial global du Canada et constituait donc la seule source de son solde commercial positif.

En 2006, les exportations de biens vers l'UE 25 ont progressé de 16,2 p. 100, à 33,6 milliards de dollars, stimulées par la forte croissance des exportations de biens au Royaume-Uni. Ce pays est devenu la seconde plus importante destination des exportations de biens du Canada, devant le Japon. Par une marge importante, la croissance des exportations vers l'UE 25 a devancé celle des importations (9,5 p. 100). Comme à chaque année depuis 1983, les importations en provenance de l'UE ont été supérieures aux exportations, se soldant par un déficit du commerce des biens avec l'Union européenne de 8,4 milliards de dollars, en baisse d'environ un milliard de dollars.

Les exportations de biens du Canada au Japon ont augmenté de 2,8 p. 100, à 10,8 milliards de dollars en 2006, tandis que les importations de biens en provenance de ce pays ont progressé de 5,9 p. 100, à 11,9 milliards de dollars. Ainsi, le déficit des échanges de biens avec le Japon a été supérieur à un milliard de dollars.

Les exportations canadiennes de biens vers les autres pays[2] ont progressé de 16,4 p. 100, à 52,5 milliards de dollars en 2006, tandis que les importations augmentaient de 8,6 p. 100, à 85,6 milliards de dollars. Le taux de croissance des exportations a été près du double de celui des importations. Pour la première fois en cinq ans, le déficit des échanges de biens avec les autres pays a fléchi légèrement, à 33,1 milliards de dollars, alors qu'il avait atteint 33,7 milliards de dollars, en 2005. Ce fait ressort également du déficit du commerce des biens du Canada avec l'ensemble des destinations autres que les États-Unis, qui a reculé à 42,6 milliards de dollars.

Par région géographique, 78,9 p. 100 des exportations de biens sont allées aux États-Unis. Environ 7,3 p. 100 et 2,3 p. 100, respectivement, des exportations de biens ont pris la direction de l'UE et du Japon. En 2006, le Royaume-Uni a devancé le Japon comme second plus important pays de destination des exportations de biens du Canada, à 2,6 p. 100, tandis que les pays non-membres de l'OCDE touchaient le niveau record de 7,4 p. 100 des exportations canadiennes, un reflet de la

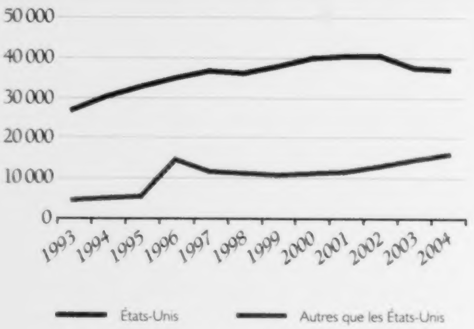
2 Pays autres que les États-Unis, l'UE-25 et le Japon.

Caractéristiques des exportateurs canadiens

En 2004, il y avait 43 798 entreprises exportatrices au Canada. Cela représentait une hausse de 59 p. 100 par rapport aux 27 593 entreprises exportatrices recensées en 1993 (année où ces données ont été recueillies pour la première fois), mais une légère baisse par rapport au sommet de 45 198 entreprises enregistré en 2002[1]. Les États-Unis sont la principale destination des exportations canadiennes. En 2004, 36 727 entreprises canadiennes exportaient aux États-Unis, contre seulement 15 489 entreprises exportant vers d'autres destinations[2]. Cependant, les exportateurs canadiens semblent se diversifier. Alors que le nombre d'exportateurs aux États-Unis a diminué par rapport au sommet de 39 781 enregistré en 2002, le nombre d'exportateurs vers des destinations autres que les États-Unis n'a cessé d'augmenter depuis 1999, passant de 10 667 à 15 489 en 2004.

Après les États-Unis, les plus importantes destinations selon le nombre d'exportateurs étaient le Royaume-Uni, l'Allemagne, le Japon, la France et la Chine[3]. Fait intéressant, les principaux pays d'exportation selon le nombre d'entreprises exportatrices ne correspondent pas aux principaux pays d'exportation selon la valeur des exportations. Ainsi, le Japon était la deuxième destination en importance en 2004 selon la valeur des exportations, le Royaume-Uni était troisième et

Nombre d'entreprises exportatrices par destination



Source : Registre des exportateurs, Statistique Canada

Exportateurs canadiens par groupe d'industrie

Groupe d'industrie	Pourcentage de la population des exportateurs	Pourcentage de la valeur des exportations	Valeur moyenne par exportateur (millions de $)
Agriculture, forêts, pêche et chasse	4,8	1,1	2,0
Extraction minière, pétrolière et gazière	1,3	5,9	38,2
Services publics	0,1	0,7	38,6
Construction	2,6	0,3	1,0
Fabrication	47,3	66,3	11,8
Commerce de gros	22,4	11,7	4,4
Commerce de détail	4,6	0,4	0,7
Transport et entreposage	3,2	4,2	11,1
Information et industries culturelles	1,2	0,1	1,0
Finances et assurances	2,0	6,4	27,1
Services aux entreprises	7,5	2,4	2,7
Autres	2,9	0,4	1,1

Source : Statistique Canada, *Registre des exportateurs*

1 Les données sur le nombre d'entreprises exportatrices proviennent du Registre des exportateurs de Statistique Canada et, au moment de la rédaction de cet article, les dernières données disponibles portaient sur 2004.

2 À noter que le nombre d'exportateurs vers les États-Unis et vers les autres pays ne correspond pas au total parce que de nombreuses entreprises exportent à la fois aux États-Unis et vers d'autres destinations; ces entreprises ne sont comptées qu'une fois dans l'agrégat total.

3 Chine continentale seulement

l'Allemagne, sixième. Cela révèle un écart dans l'intensité d'exportation par destination. En 2004, les entreprises exportant aux États-Unis ont rapporté des expéditions moyennes de 8,7 millions de dollars, tandis que les entreprises exportant vers d'autres destinations n'ont expédié qu'environ la moitié de ce montant, soit 3,8 millions de dollars d'exportations en moyenne.

L'écart observé dans l'intensité d'exportation entre les destinations peut dépendre de la structure industrielle des exportations vers une destination particulière, le degré de propriété étrangère et la taille moyenne de l'exportateur. Le tableau 1 fait voir la variation dans l'intensité d'exportation pour divers groupes d'industries.

Les entreprises de propriété étrangère[4] qui exportent à partir du Canada ont une intensité d'exportation beaucoup plus élevée que leurs concurrentes de propriété canadienne. En 2002, elles ne représentaient que 9,0 p. 100 des exportateurs mais accaparaient 45 p. 100 de la valeur totale des exportations, avec des expéditions moyennes de 43,3 millions de dollars par établissement, comparativement à 5,2 millions de dollars pour les entreprises de propriété canadienne. En plus d'avoir une intensité d'exportation plus élevée, les entreprises exportatrices de propriété étrangère au Canada ont tendance à exporter vers un plus grand nombre de destinations : en 2002, 18 p. 100 des exportateurs sous contrôle étranger ont expé-dié des biens vers cinq pays ou plus, contre 6 p. 100 pour les entreprises exportatrices sous contrôle canadien[5].

Les grandes entreprises ont aussi une intensité d'exportation plus élevée que les petites entreprises. Les établissements comptant plus de 200 employés représentaient 6,3 p. 100 des exportateurs mais 48,5 p. 100 de la valeur des exportations en 2003. Par contre, les petites entreprises comptant moins de 50 employés représentaient 72,2 p. 100 des exportateurs mais seulement 25,5 p. 100 de la valeur totale des exportations.

Établissements exportateurs selon le nombre d'employés

Nombre d'employés	Nombre d'exportateurs	Pourcentage de la population des exportateurs	Valeurs des exportations en millions de $	Pourcentage de la valeur des exportations
Moins de 50	31 277	72,2	88 731	25,5
50 à 99	5 638	13,0	55 283	15,9
100 à 199	3 685	8,5	35 244	10,1
200 et plus	2 710	6,3	198 885	48,5
Total	43 310	100,0	348 143	100,0

Source : Statistique Canada, *Registre des exportateurs*, 2003.

4 A noter que les données sur la propriété étrangère et la taille des exportateurs selon le nombre d'employés correspondent au niveau de l'établissement, une mesure statistique différente de celle utilisée pour produire les données antérieures, qui ont trait au niveau de l'entreprise. Voir les définitions, à la page 8 du document de Statistique Canada intitulé *Profil des exportateurs canadiens*, 1993 à 2004.

5 Craig, Byrd, « Contrôle étranger des exportations de marchandises canadiennes, 2002 », *Le commerce canadien en revue*, Statistique Canada, 2002.

demande croissante en provenance des grandes économies émergentes.

Comme le montre la figure 4-3, à l'exception des produits forestiers et de ceux de l'automobile, qui ont affiché une baisse de 8,6 p. 100 et de 6,0 p. 100, respectivement, toutes les grandes catégories d'exportations ont progressé avec, en tête, les exportations de biens et de matériaux industriels (11,9 p. 100)[3]. En 2006, la valeur des exportations de biens et de matériaux industriels a atteint 94,7 milliards de dollars, grâce à la vigueur des expéditions de minerais et d'alliages. L'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar É. U., conjuguée au ralentissement de la demande de produits forestiers et de produits de l'automobile aux États-Unis, explique en grande

3 Les biens et les matériaux industriels englobent les minerais métalliques, les produits chimiques, les plastiques et engrais, ainsi que les métaux et alliages.

FIGURE 4-2
Importations de biens et de services par grande région, 2002-2006

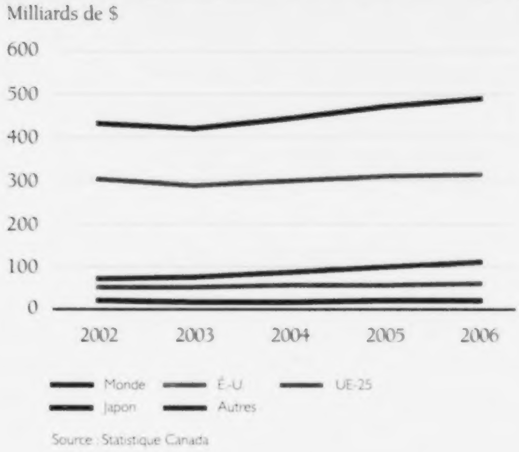
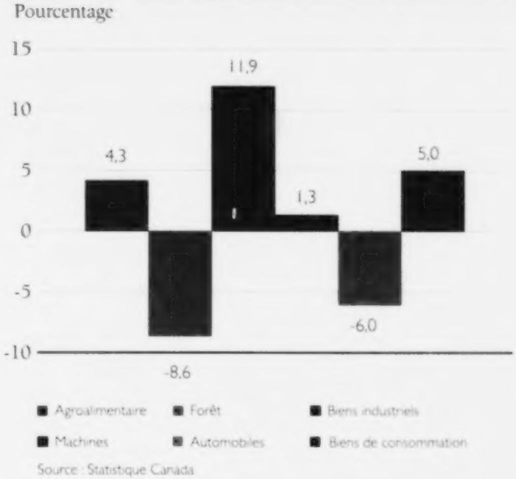


FIGURE 4-3
Croissance des exportations de biens par grand groupe, 2005-2006



partie la croissance plus lente des exportations. Les exportations d'énergie sont demeurées à peu près à leur niveau de 2005, avec un taux de croissance nul de 2005 à 2006.

Les exportations de produits agricoles et de produits de la pêche (4,3 p. 100) et les exportations d'autres biens de consommation (5,0 p. 100) ont aussi connu une croissance plus forte. Les premières ont continué à profiter de la reprise récente des exportations de bovins aux États-Unis ainsi que de nouveau marchés pour le blé et le colza.

Les machines et le matériel (20,9 p. 100), les biens et matériaux industriels (20,7 p. 100), les produits énergétiques (19,0 p. 100) et les produits de l'automobile (18,1 p. 100) comptent, ensemble, pour environ 79,0 p. 100 des exportations de biens en 2006.

Les importations ont progressé dans toutes les catégories, sauf celle des produits de la forêt (1,8 p. 100). Comme pour les exportations, les importations de biens et de matériaux industriels ont avancé au taux robuste de 6,9 p. 100, pour atteindre 84,0 milliards de dollars. Cette catégorie, qui enregistrait un déficit aussi récemment qu'en 2001, est la seule à avoir

FIGURE 4-4
Composition des exportations de biens en 2006

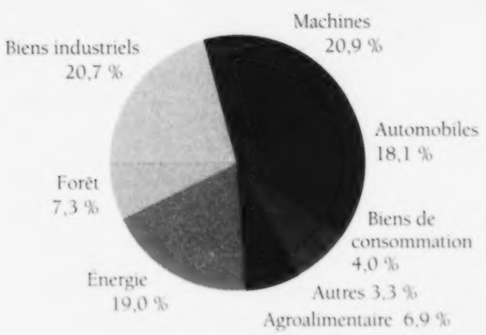


FIGURE 4-5
Croissance des importations de biens par grand groupe, 2005-2006

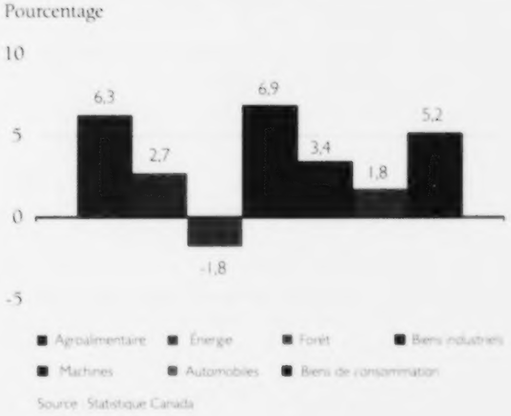
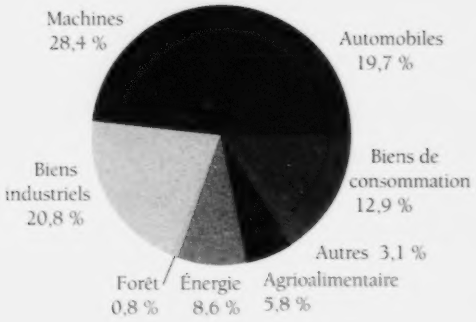


FIGURE 4-6
Composition des importations de biens en 2006



enregistré un excédent commercial plus élevé en 2006, à 10,7 milliards de dollars. Les importations de biens de consommation sont en hausse de 5,2 p. 100, à 52,0 milliards de dollars. Cela traduit la forte demande intérieure pour les importations de biens durables et semi-durables. Cette catégorie a enregistré le déficit commercial le plus élevé en 2006, soit 33,9 milliards de dollars.

Les machines et le matériel (28,4 p. 100), les biens et matériaux industriels (20,8 p. 100), les produits de l'automobile (19,7 p. 100) et les biens de consommation ont représenté plus de 80,0 p. 100 de l'ensemble des importations en 2006.

Composition de l'excédent du commerce des biens

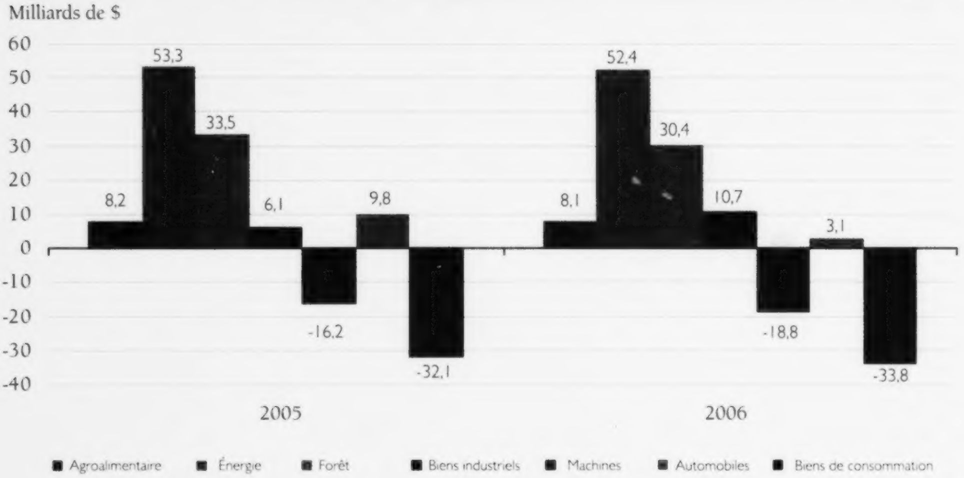
La composition du commerce des biens du Canada a évolué ces dernières années et cela s'est répercuté sur la taille de l'excédent commercial. Après avoir touché un sommet de 70,7 milliards de dollars en 2001, l'excédent du commerce des biens du Canada a fléchi à 54,3 milliards de dollars en 2006. Durant cette période, les relations commerciales du Canada avec le monde ont été connu des changements structurels. En 2006, l'excédent du commerce des biens a profité des gains enregistrés dans le commerce des biens et matériaux industriels, qui ont contrebalancé les replis survenus dans les biens de consommation, les machines et le matériel, les produits de l'automobile, les produits forestiers et les produits énergétiques.

Il est important de rappeler que les avantages du commerce proviennent d'une spécialisation accrue et d'une meilleure productivité, rendues possibles par l'expansion des exportations et des importations; en soi, ils ne sont pas attribuables aux excédents sectoriels. Il est clair que la poussée des exportations d'énergie du Canada depuis quelques années a haussé le niveau de vie au pays. Mais les consommateurs canadiens ont aussi profité d'une hausse de leur pouvoir d'achat en raison de la baisse des prix à l'importation. De façon similaire, l'accroissement des dépenses des entreprises en machines et en matériel importés contribue à renforcer leur capacité concurrentielle, au Canada comme à l'étranger. L'évolution des soldes commerciaux sectoriels révèle comment l'économie canadienne réaffecte ses ressources à mesure que se modifie la scène économique mondiale.

Les soldes commerciaux sectoriels sont à l'image de la structure industrielle d'un pays et de ses profils de dépenses. Comme les facteurs à l'origine de ces profils mettent un certain temps à changer, les tendances sectorielles du solde commercial persistent généralement sur de longues périodes. Le Canada n'y échappe pas. Des sept grandes catégories de biens, trois ont inscrit systématiquement un excédent commercial depuis 1971. Les trois sont liées aux ressources classiques du Canada : les produits de l'agriculture et de la pêche, les produits de la forêt et les produits énergétiques. En termes nominaux, l'excédent des échanges de produits de l'agriculture et de la pêche a marqué un sommet de 10,7 milliards de dollars en 2001. L'excédent des échanges de produits forestiers est demeuré stable en 2005, à 53,3 milliards de dollars, tandis que l'excédent des échanges de produits énergétiques a enregistré un niveau record – 39,7 milliards de dollars – en 2000. De façon similaire, le Canada a toujours affiché des déficits dans ses échanges de machines et de matériel et de biens de consommation.

Les produits de l'automobile et les biens et matériaux industriels sont les seules catégories à avoir enregistré à la fois des excédents et des déficits au cours des 35 dernières années. Mais les renversements de tendance ont été l'exception plutôt que la règle et ils ont été de courte durée. Les produits de l'automobile ont connu des déficits chroniques de 1972 à 1981. Depuis, cette catégorie a connu des excédents, sauf en 1986 et 1987. Les biens et matériaux industriels (qui englobent les métaux et les produits chimiques) ont enregistré des excédents au cours de 31 des 35 dernières années, et n'ont été déficitaires que durant quatre années consécutives, de 1998 à 2001, alors que les prix des métaux étaient déprimés et que l'on enregistrait des niveaux élevés d'importations d'acier et de produits chimiques.

FIGURE 4-7
Solde du commerce des biens par grand groupe, 2005- 2006

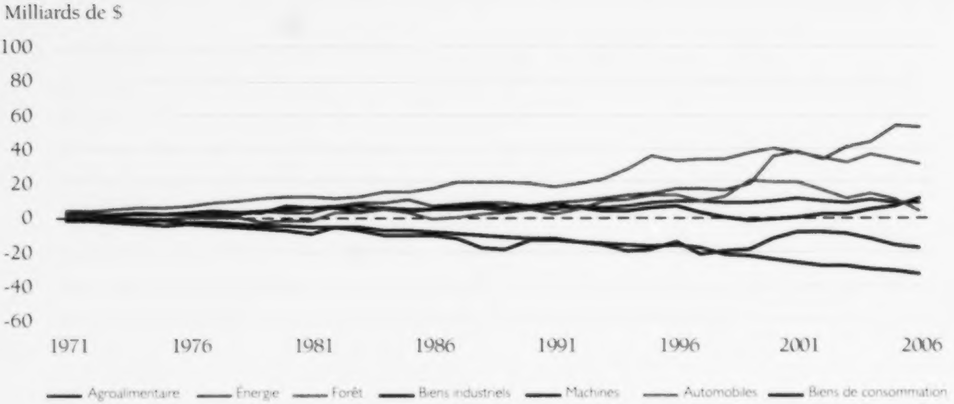


Source : Statistique Canada

L'excédent global des échanges de biens du Canada repose de plus en plus sur les excédents croissants du commerce des produits énergétiques et des biens et matériaux industriels. Le solde commercial dans les cinq autres catégories a subi le contrecoup d'une baisse des exportations et/ou d'une hausse des importations. La forte appréciation du dollar canadien depuis 2002 a largement influé sur les prix des produits autres que les produits énergétiques et les biens et matériaux industriels. Les prix de toutes les importations non énergétiques ont chuté de façon générale depuis 2002, en raison de l'appréciation du dollar et du faible taux d'inflation observé chez la plupart de nos grands partenaires commerciaux.

Parallèlement à la montée du dollar, l'intégration de la Chine à l'économie mondiale a joué un rôle clé en transformant les courants commerciaux internationaux depuis quelques années. Il en est résulté une baisse des prix des biens de consommation et des biens d'investissement entrant au Canada. De plus, l'industrialisation rapide de la Chine et d'autres pays asiatiques a contribué à la hausse des prix des

FIGURE 4-8
Solde commercial par grand groupe



Source : Statistique Canada

produits de base depuis quelques années, notamment ceux de l'énergie et des métaux.

Certains changements survenus au cours des dernières années ont été spectaculaires. Les produits de l'automobile, qui enregistraient l'excédent le plus important (21,4 milliards de dollars) en 1999 après les produits forestiers, n'ont inscrit qu'un modeste excédent de 3,1 milliards de dollars l'an dernier. L'excédent du commerce des produits énergétiques a dépassé pour la première fois celui des produits forestiers en 2001; en 2006, il était de 20 milliards de dollars plus élevé, atteignant 52,4 milliards de dollars.

Les revenus engendrés par la montée des prix de l'énergie et des métaux ont stimulé les dépenses des consommateurs et des entreprise, portant le déficit des échanges de biens de consommation à un nouveau sommet (33,8 milliards de dollars), tandis que le déficit des échanges de machines et de matériel était l'un des trois plus importants en une décennie.

Les services

Même si les exportations de services ont progressé pour atteindre 65,1 milliards de dollars en 2006, le déficit au poste des services a touché un nouveau sommet, à 17,1 milliards de dollars, ce qui représente une hausse par rapport au niveau de 13,7 milliards de dollars enregistré en 2005, les importations atteignant le niveau record de 82,2 milliards de dollars. L'augmentation de 3,4 milliards de dollars du déficit est principalement attribuable à la hausse des tarifs de transport et des autres dépenses de voyage des Canadiens à l'étranger. Ainsi, les déficits aux postes des voyages et des transports pour l'année ont été les plus élevés jamais enregistrés, soit 7,2 milliards de dollars et 7,0 milliards de dollars, respectivement.

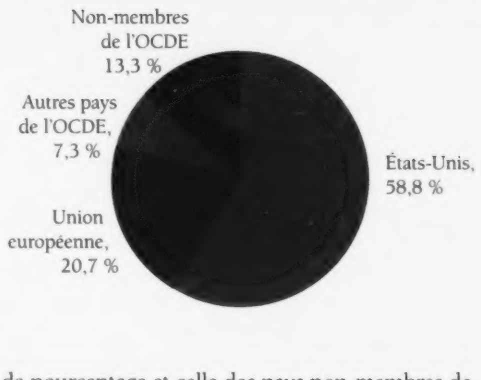
En termes de croissance, les importations totales de services (4,5 p. 100) ont crû plus rapidement que les exportations totales de services (0,3 p. 100). Par grande catégorie, les exportations de services de transport ont affiché une forte croissance (4,7 p. 100); toutes les autres exportations de services ont fléchi, la catégorie des services gouvernementaux ayant subi le recul le plus marqué (3,5 p. 100). Au sein des exportations de services commerciaux, les services audiovisuels (7,5 p. 100), la recherche-développement (5,5 p. 100), les services de construction (4,8 p. 100) et les autres services financiers (4,1 p. 100) ont bénéficié d'une robuste croissance, mais les services informatiques et d'information (-8,6 p. 100) et les services d'architecture, de génie et autres services techniques (-2,8 p. 100) ont vu leurs exportations régresser. Du côté des importations, les services de voyage et de transport ont augmenté de 6,2 p. 100 et de 9,5 p. 100, respectivement, sur l'année. Les importations de services commerciaux

Statistiques du commerce des filiales étrangères (SCFE)

Outre les exportations, les entreprises canadiennes sont aussi intégrées à l'économie mondiale par le biais des ventes outre-frontière des filiales canadiennes à l'étranger. Au niveau mondial, les ventes des filiales d'entreprises canadiennes à l'étranger sont passées de 316,4 milliards de dollars en 1999 à 372,4 milliards de dollars en 2004.

La répartition géographique des ventes des filiales étrangères en 2004 est présentée à la figure 1. Les ventes des filiales étrangères aux États-Unis (É.-U., 58,8 p. 100) dominaient le tableau global des ventes en 2004, suivies des ventes dans l'Union européenne (U.-E., 20,7 p. 100). La part des États-Unis a toutefois reculé depuis 1999 (64,3 p. 100), alors que toutes les autres régions ont enregistré des gains : la part de l'Union européenne est en hausse de 1,1 point de pourcentage, celle des autres pays de l'OCDE (les pays autres que les É.-U. et ceux de l'U.-E.) a augmenté de 2,7 points de pourcentage et celle des pays non-membres de l'OCDE a gagné 1,8 point de pourcentage.

Figure 1
Répartition géographique des ventes des filiales étrangères, 2004



L'emploi des filiales canadiennes à l'étranger a progressé de 764 000 en 1999 à 942 000 en 2004. Ces 178 000 emplois additionnels représentent une croissance 23,3 p. 100 en cinq ans. L'augmentation la plus importante au cours de la période est survenue dans l'Union européenne (79 000 emplois, dont 31 000 au Royaume-Uni), suivie des États-Unis (52 000 emplois). La répartition géographique de l'emploi des filiales étrangères est similaire à celle des ventes.

La valeur des ventes des filiales étrangères en pourcentage de la valeur des exportations canadiennes de biens et de services est présentée à la figure 2. Au niveau mondial, les ventes des filiales étrangères représentaient 75,5 p. 100 des exportations canadiennes en 2004. Comme il est plus probable que les entreprises canadiennes desservent le marché américain en y exportant qu'en utilisant des filiales, la part des États-Unis n'atteignait que 56,6 p. 100. Les ventes des filiales étrangères jouent toutefois un plus grand rôle dans les entreprises canadiennes qui desservent des marchés plus éloignés. Ainsi, en 2004, les ventes des filiales canadiennes à l'étranger représentaient deux fois la valeur des exportations vers l'Union européenne et près de trois fois la valeur des exportations vers les pays non-membres de l'OCDE.

La figure 3 fait voir la répartition des exportations de biens et de services en comparaison de la valeur combinée des exportations et des ventes des filiales à l'étranger. En 2004, les États-Unis représentaient 78,5 p. 100 du total des exportations canadiennes, mais seulement 70,0 p. 100 de la valeur combinée des exportations et des ventes des filiales à l'étranger. L'Union européenne représentait seulement 7,6 p. 100 des exportations, mais 13,3 p. 100 de la valeur combinée des exportations et des ventes des filiales étrangères. Les sociétés qui possèdent des filiales à l'étranger ont tendance à exporter vers celles-ci, mais l'importance de ces ventes est fonction de divers facteurs, notamment le secteur industriel dans lequel l'entreprise évolue.

FIGURE 2
Ventes des filiales étrangères en proportion des exportations totales (pourcentage des exportations de biens et de services, 2004)

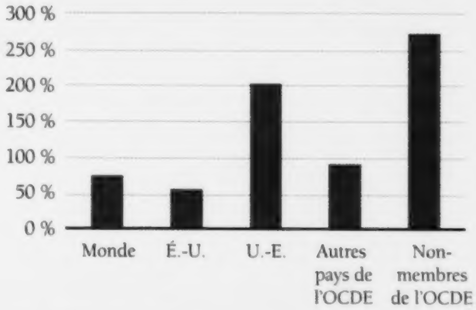
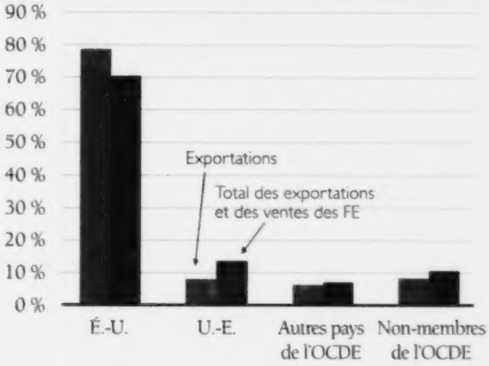


FIGURE 3
Répartition du marché d'exportation et du total des exportations et des ventes (pourcentage du total mondial, 2004)



étaient en hausse de 1,2 p. 100 en 2006, grâce à la recherche-développement (24,6 p. 100), aux services d'architecture, de génie et autres services techniques (17,6 p. 100), aux autres services financiers (17,1 p. 100) et aux services audiovisuels (3,9 p. 100). Cependant, les importations de services de construction (-46,3 p. 100), de services informatiques et d'information (-9,2 p. 100) et les redevances et droits de licences (-1,4 p. 100) ont encaissé un recul pour l'année.

Par destination géographique, le déficit du commerce des services avec les États-Unis s'est creusé, passant de 9,4 milliards de dollars à 10,7 milliards de dollars. L'accroissement du déficit avec les partenaires commerciaux autres que les États-Unis a été encore plus rapide, progressant de 49,0 p. 100, soit de 4,3 milliards de dollars, à 6,4 milliards de dollars. Cela s'explique par la poussée des importations de services en provenance des pays de l'UE 25 et des

autres pays (autres que les États-Unis, le Japon et les pays de l'Union européenne).

Le commerce des marchandises[4]

En 2006, 81,6 p. 100 des exportations canadiennes de marchandises ont pris la destination des États-Unis, ce qui représente une baisse de 1,8 p. 100 des exportations vers ce pays. En comparaison, seulement 2,3 p. 100, 2,1 p. 100 et 1,7 p. 100 des exportations de marchandises ont, respectivement, pris la desti-nation du Royaume-Uni, du Japon et de la Chine. L'UE 25 a accueilli 6,6 p. 100 des exportations cana-diennes. Parmi les dix principaux pays de destination apparaissant au tableau 4 2, la croissance

TABLEAU 4-2
Exportations et importations de marchandises du Canada par région

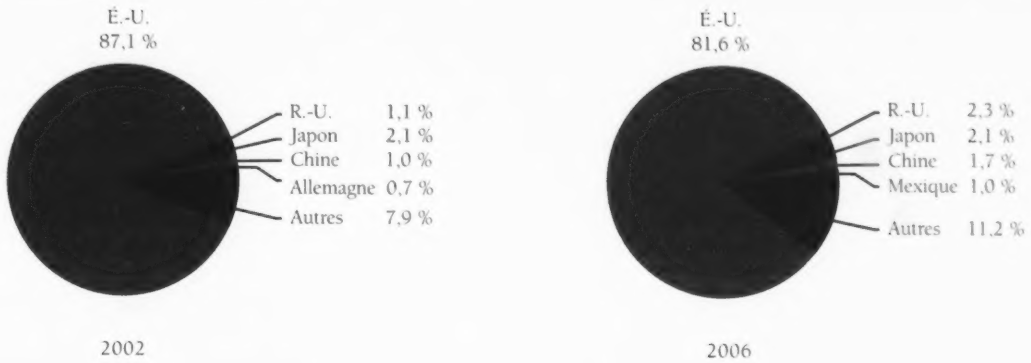
Exportations de marchandises du Canada par région (en milliards de $ et en pourcentage)				
Pays	2005	2006	Part en 2006	Variation en pourcentage 2006/2005
Monde	436,2	440,2	100,0	0,9
É.-U.	365,8	359,3	81,6	-1,8
R.-U.	8,3	10,1	2,3	22,8
Japon	9,2	9,4	2,1	2,7
Chine	7,1	7,7	1,7	7,9
Mexique	3,4	4,4	1,0	30,3
Allemagne	3,2	3,9	0,9	19,8
Corée	2,8	3,3	0,7	15,8
Pays-Bas	2,2	3,1	0,7	40,2
France	2,5	2,9	0,7	13,8
Belgique	2,3	2,4	0,5	4,7
Mémorandum				
UE 25	24,8	28,8	6,6	16,3

Importations de marchandises du Canada par région (en millions de $CAN et en pourcentage)				
Pays	2005	2006	Part en 2006	Variation en pourcentage 2006/2005
Monde	380,8	396,5	100,0	4,1
É.-U.	215,2	217,6	54,9	1,1
Chine	29,5	34,5	8,7	16,8
Mexique	14,6	16,0	4,0	9,6
Japon	14,8	15,3	3,9	3,7
Allemagne	10,3	11,1	2,8	8,4
R.-U.	10,4	10,8	2,7	4,0
Corée du Sud	5,4	5,8	1,5	7,2
Norvège	6,1	5,4	1,4	-10,2
France	5,0	5,2	1,3	3,7
Algérie	4,2	5,0	1,3	18,8
Mémorandum				
UE 25	45,6	48,9	12,3	7,2

Source : Statistique Canada

4 L'expression « commerce des marchandises » est employée ici pour désigner le commerce des produits sur la base des données douanières, par opposition au « commerce des biens » qui représente le commerce sur la base de la balance des paiements. Les données douanières sont produites conformément au Système international harmonisé de classification des produits de base (SH) qui est ventilé en chapitres numérotés de 1 à 99. Les chapitres 98 et 99 du SH représentent les transactions spéciales, qui sont exclues de l'analyse qui suit.

FIGURE 4-9
Principaux marchés d'exportations de marchandises en 2002 et 2006



des exportations de marchandises du Canada a été la plus forte dans le cas des Pays-Bas (40,2 p. 100), du Mexique (30,3 p. 100) et du Royaume-Uni (22,8 p. 100). Ce dernier pays a supplanté le Japon comme deuxième plus important pays d'exportation du Canada. Les exportations canadiennes en Chine n'ont progressé que de 7,9 p. 100 en 2006. Cependant, on observe une redistribution des parts des principaux marchés d'exportation entre 2002 et 2006. La figure 4 9 montre que, parmi les cinq plus importantes destinations, les parts de marché ont augmenté dans tous les cas, sauf pour les États-Unis et le Japon : la part des États-Unis a fléchi de 5,5 p. 100 et celle du Japon est demeurée stable. La part du Royaume-Uni a plus que doublé, tandis que les parts de la Chine et de tous les autres pays ont progressé de 70 p. 100 et de 41,8 p. 100, respectivement.

Quant aux importations de marchandises, les États-Unis continuent de dominer le tableau, avec 54,9 p. 100 des importations de marchandises du Canada en 2006. La Chine et le Mexique suivent, à 8,7 p. 100 et 4,0 p. 100, respectivement. L'Algérie est le nouveau venu parmi les dix principaux fournisseurs du Canada, essentiellement en raison des importations accrues de combustibles et huiles minéraux. En termes de croissance, les importations d'Algérie (18,8 p. 100), de Chine (16,8 p. 100) et du Mexique (9,6 p. 100) ont enregistré la croissance la plus rapide parmi les dix principales sources d'importation au Canada en 2006.

Le commerce des marchandises par secteur avec certains grands partenaires commerciaux

Les États-Unis

En 2006, les exportations totales de marchandises du Canada aux États-Unis ont reculé de 1,8 p. 100, à 359,3 milliards de dollars, alors que la part des exportations totales de marchandises détenue par les États-Unis a fléchi de 2,2 p. 100 pour s'établir à 81,6 p. 100. Les exportations de marchandises canadiennes aux États-Unis demeurent concentrées dans trois grandes catégories, soit les combustibles et huiles minéraux (23,4 p. 100), les véhicules automobiles et pièces (19,6 p. 100) et les machines (7,2 p. 100), représentant ensemble environ 50,2 p. 100 de l'ensemble des exportations de marchandises aux États-Unis. La part des dix principales catégories d'exportations atteignait 72,1 p. 100 de l'ensemble

FIGURE 4-10A
Dix principales exportations de marchandises vers les États-Unis, 2006

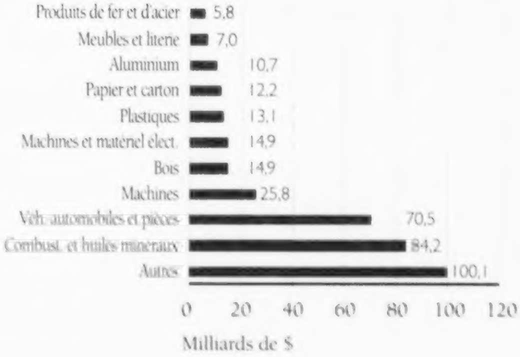
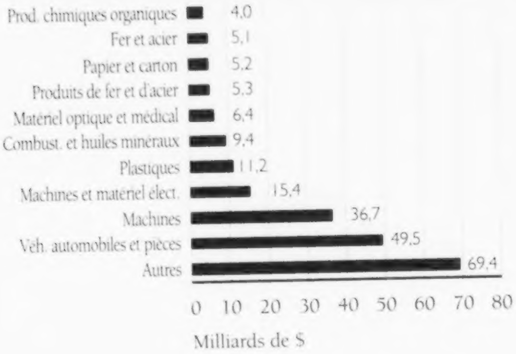


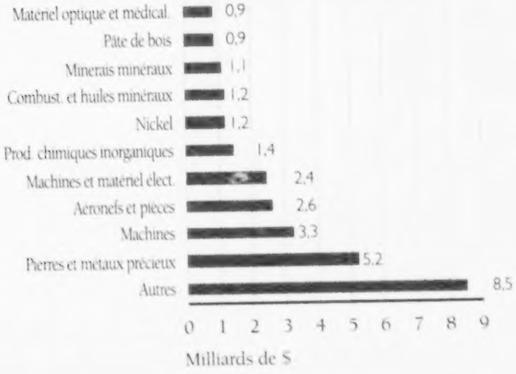
Figure 4-10b
Dix principales importations de marchandises des États-Unis, 2006



des exportations canadiennes aux États-Unis, soit 259,1 milliards de dollars. Les dix principales catégories d'exportations aux États-Unis ont toutes affiché un recul en 2006, à l'exception de l'aluminium et des produits de fer et d'acier, en hausse de 25,1 p. 100 et de 1,9 p. 100, respectivement.

En 2006, les importations canadiennes de marchandises des États-Unis ont progressé légèrement, soit de 1,1 p. 100, pour atteindre 217,6 milliards de dollars. À 54,9 p. 100 des importations totales de marchandises, la part des États-Unis était en baisse de 1,6 p. 100 par rapport à l'année précédente. Les véhicules automobiles et pièces, ainsi que les machines et le matériel – tant mécaniques qu'électriques – ont constitué 46,7 p. 100 des importations de marchandises en provenance des États-Unis en 2006. Globalement, les dix principales catégories d'importations de marchandises du SH à deux chiffres représentaient environ 68,1 p. 100 de l'ensemble des importations de marchandises des États-Unis, soit 148,1 milliards de dollars.

Figure 4-11a
Dix principales exportations de marchandises vers l'UE, 2006



Comme dans le cas des exportations, les importations de produits de fer et d'acier ont enregistré l'augmentation la plus rapide en 2006, avec un gain de 6,0 p. 100, tandis que les importations de combustibles et huiles minéraux (-6,0 p. 100) et de machines et matériel électriques (-4,5 p. 100) ont subi les plus importants reculs.

L'Union européenne

En 2006, les exportations canadiennes de marchandises vers l'UE-25 ont progressé au rythme impressionnant de 16,3 p. 100, pour atteindre 28,8 milliards de dollars, sous l'impulsion des exportations de marchandises au Royaume-Uni (principalement les pierres et métaux précieux). Les exportations de produits d'aéronefs et astronefs ont plus que doublé, passant de 1,3 milliard de dollars à 2,6 milliards de dollars. Les dix principales catégories de produits accaparent 70,0 p. 100 de toutes les exportations vers l'UE 25. Les produits d'aéronefs et astronefs (102,1 p. 100), les produits chimiques inorganiques (45,1 p. 100), les pierres précieuses (29,2 p. 100) et les articles de nickel (23,0 p. 100) ont dominé la croissance des exportations vers l'UE 25, tandis que la pâte de bois (23,4 p. 100) et les combustibles et huiles minéraux (12,0 p. 100) ont accusé les baisses les plus importantes en 2006.

Contrairement à l'année précédente, les importations canadiennes de marchandises de l'Union européenne ont progressé à un rythme plus lent que les exportations canadiennes à ce partenaire commercial en 2006, augmentant de 7,2 p. 100, à 48,9 milliards de dollars. Les machines et le matériel mécaniques, les combustibles et huiles minéraux, les produits

Figure 4-11b
Dix principales importations de marchandises de l'UE, 2006

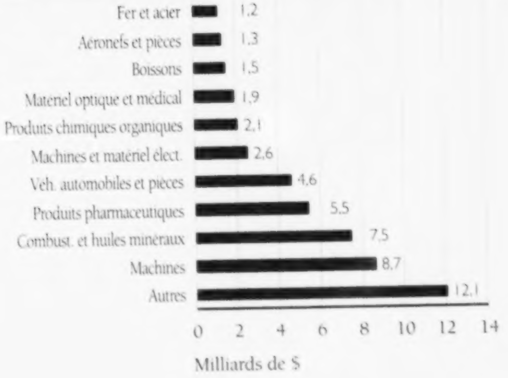
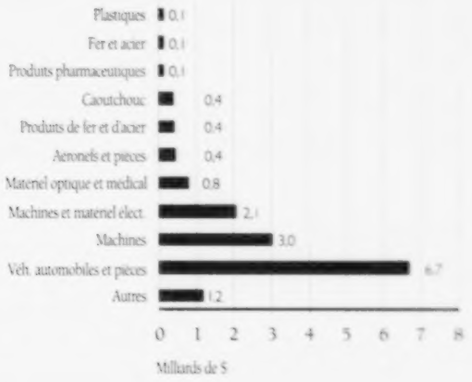


FIGURE 4-12A
Dix principales exportations de marchandises au Japon, 2006

FIGURE 4-12B
Les dix principales importations de marchandises du Japon, 2006



pharmaceutiques et les véhicules automobiles ont représenté 53,6 p. 100 des importations en provenance de l'UE. Si la hausse des importations de produits chimiques organiques, de produits pharmaceutiques, de combustibles et huiles minéraux et de véhicules automobiles s'est accélérée – avec des taux annuels de croissance de 33,0 p. 100, 19,5 p. 100, 17,5 p. 100 et 12,3 p. 100, respectivement – il faut dire que les importations de produits de fer et d'acier ont connu un déclin de 7,9 p. 100.

Le Japon

Les exportations canadiennes de marchandises au Japon ont progressé de 2,7 p. 100 pour atteindre 9,4 milliards de dollars en 2006. Les dix plus importants produits exportés au Japon comptaient pour plus de 75 p. 100 des exportations totales de marchandises vers ce pays. Cinq produits – le bois, les minerais, les combustibles et huiles minéraux, les graines de céréales et la viande – ont constitué à eux seuls environ 55 p. 100 de l'ensemble des exportations. Les produits à l'origine de la croissance des exportations au Japon sont les minerais, les combustibles et huiles minéraux, l'aluminium et les produits de l'aérospatiale. Par contre, les produits agroalimentaires ont enregistré une forte baisse.

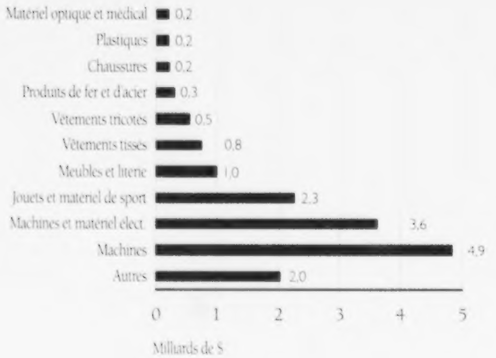
En 2006, les importations canadiennes de marchandises du Japon ont augmenté de 3,7 p. 100, à 15,3 milliards de dollars, alors qu'elles atteignaient 14,8 milliards de dollars, en 2005. Les importations venant du Japon se distinguent par leur concentration dans quelques secteurs : les dix plus importants accaparaient 92,3 p. 100 de l'ensemble des importations, tandis que les trois premiers représentaient plus des trois quarts des importations totales de marchandises en provenance du Japon. Les principaux secteurs sont les véhicules automobiles (43,5 p. 100), les machines et le matériel (19,6 p. 100) et les machines et le matériel électriques (13,4 p. 100). Les aéronefs et astronefs (22,8 p. 100) et les produits de fer et d'acier (20,6 p. 100) sont les catégories ayant enregistré les augmentations les plus rapides en 2006.

La Chine

Les exportations canadiennes de marchandises en Chine ont crû de 7,9 p. 100 pour atteindre 7,7 milliards de dollars en 2006, contre 7,1 milliards de dollars l'année précédente. Les dix principaux produits représentaient plus de 70 p. 100 des exportations vers la Chine. Pour la première fois en 2006, une catégorie – la pâte de bois – a franchi la barre du milliard de dollars d'exportations, suivie des produits chimiques organiques, à 881,0 millions de dollars. Les exportations de produits de nickel, de plastiques, de véhicules automobiles et de pâte de bois ont

FIGURE 4-13A
Dix principales exportations de marchandises en Chine, 2006

Figure 4-13B
Dix principales importations de marchandises de la Chine, 2006



progressé à une cadence élevée, soit 160,6 p. 100, 51,6 p. 100, 33,0 p. 100 et 27,2 p. 100 respectivement, mais les exportations d'engrais et celles de poissons et fruits de mer ont fléchi de 44,0 p. 100 et de 13,1 p. 100, respectivement.

La Chine est la deuxième plus importante source d'importations canadiennes. En 2006, la progression des importations canadiennes de marchandises de la Chine, soit 16,8 p. 100 (pour atteindre 34,5 milliards de dollars), a été plus rapide que celle des exportations vers ce pays par une forte marge. Les dix principales catégories d'importations ont enregistré des taux de croissance dans les deux chiffres, sauf celle du matériel optique et médical. Les principales catégories d'importations en provenance de la Chine ont été les machines mécaniques, les machines et le matériel électriques, et les jouets et le matériel de sport. En termes de croissance, le fer et l'acier (22,1 p. 100), les machines électriques (21,4 p. 100) et les vêtements tricotés (20,6 p. 100) venaient en tête de liste.

Le Mexique

Au niveau des pays, le Mexique est le cinquième plus important marché d'exportation de marchandises du Canada et le troisième marché d'importation. Les exportations de marchandises au Mexique ont fait un bond de 30,3 p. 100 pour atteindre 4,4 milliards de dollars, alors qu'elles étaient de 3,4 milliards de dollars en 2005[5]. Les dix principales catégories d'exportations au Mexique accaparaient environ les trois quarts des exportations totales vers ce pays, avec en tête les véhicules automobiles (21,8 p. 100), les machines électriques (9,5 p. 100) et les oléagineux (8,2 p. 100).

Figure 4-14A
Dix principales exportations de marchandises au Mexique, 2006

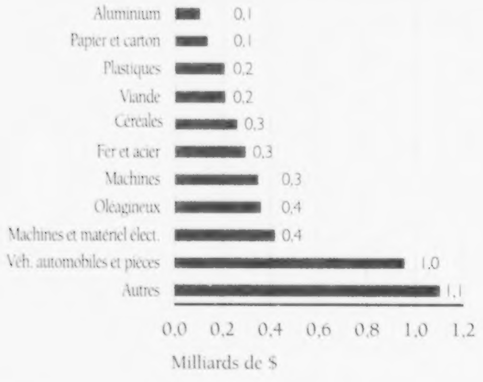
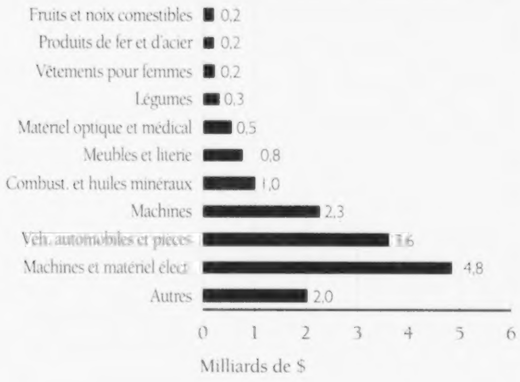


Figure 4-14B
Dix principales importations de marchandises du Mexique, 2006



5 Comme au cours des années précédentes, les écarts entre les statistiques canadiennes et mexicaines étaient significatifs en 2006. Les importations du Mexique en provenance du Canada dépassaient les exportations du Canada au Mexique de 4,0 milliards de dollars. Réciproquement, les importations canadiennes du Mexique étaient de 10,1 milliards de dollars supérieures aux exportations mexicaines au Canada. Des études de rapprochement entre le Canada et le Mexique ont permis d'identifier certains problèmes de mauvaise affectation et de sous-dénombrement comme causes principales de ces divergences. La mauvaise affectation par un pays est l'attribution d'échanges commerciaux à un pays qui n'est pas la destination finale des biens, ce qui engendre une situation où les deux pays imputent des échanges à différents pays. À titre d'exemple, le Canada peut expédier des biens vers leur destination finale au Mexique en passant par les États-Unis. Il y a sous-dénombrement lorsque des échanges commerciaux ne sont pas consignés par le pays qui compile les statistiques; ils sont donc tout à fait absents des statistiques officielles qu'il publie.

Parmi les dix principales catégories d'exportations au Mexique, trois ont affiché des taux de croissance supérieurs à 100,0 p. 100 en 2006. Il s'agit des plastiques (122,8 p. 100), des produits de fer et d'acier (115,0 p. 100) et des machines électriques (106,1 p. 100).

Les importations de marchandises en provenance du Mexique ont progressé de 9,6 p. 100, à 16,0 milliards de dollars, en 2006. De façon générale, les importations de marchandises du Mexique sont fortement concentrées. L'année 2006 n'a pas fait exception à cet égard, les trois plus importantes catégories d'importations comptant pour 67,1 p. 100 du total, tandis que les dix principales catégories d'importations accaparaient 87,2 p. 100 de l'ensemble des importations. Les combustibles et huiles minéraux (25,7 p. 100), les légumes (13,5 p. 100) et les machines électriques (13,3 p. 100) dominent le tableau de la croissance parmi les grandes catégories d'importations du Mexique en 2006.

La performance commerciale des provinces

Quatre provinces et un territoire – l'Ontario, la Colombie-Britannique, le Nouveau-Brunswick, la Nouvelle-Écosse et les Territoires du Nord-Ouest – ont vu diminuer leurs exportations de marchandises vers le monde. Alors que le Manitoba et la Saskatchewan enregistraient les hausses les plus fortes de leurs exportations de marchandises, la Nouvelle-Écosse était durement frappée (recul de 12,2 p. 100). Le Manitoba a principalement exporté des combustibles et huiles minéraux, des produits de nickel, des véhicules automobiles et des céréales, tandis qu'en Saskatchewan, les combustibles et huiles minéraux, les céréales, les oléagineux et les légumes ont été les principaux produits d'exportation.

FIGURE 4-15
Part des exportations de marchandises par province

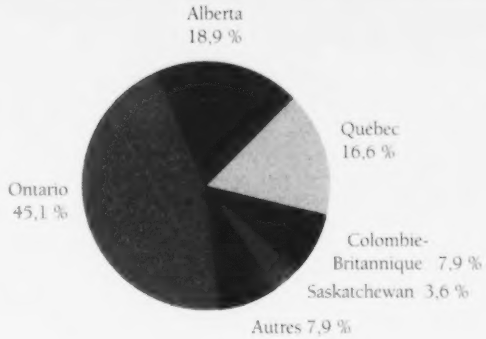


TABLEAU 4-3
Exportations de marchandises par province et territoire (millions de $ et pourcentage)

Province	2002	2003	2004	2005	2006	Part en 2006	Croissance 2006/2005
Ensemble des provinces	396 381,3	381 071,4	412 294,4	436 225,9	440 156,6	100,0	0,9
Ontario	206 496,3	189 095,5	199 025,1	200 796,0	198 669,2	45,1	-1,1
Alberta	49 549,4	57 639,7	67 844,6	81 306,3	83 281,1	18,9	2,4
Québec	68 454,2	64 190,9	68 488,6	71 020,5	73 168,7	16,6	3,0
Colombie-Britannique	30 067,4	29 334,6	32 244,8	35 510,1	34 825,1	7,9	-1,9
Saskatchewan	11 282,1	10 389,1	12 403,8	14 081,1	15 642,7	3,6	11,1
Manitoba	9 567,4	9 328,7	9 734,9	9 854,3	11 574,8	2,6	17,5
Nouveau-Brunswick	8 269,1	8 573,7	9 479,9	10 723,4	10 408,7	2,4	-2,9
Nouvelle-Écosse	5 344,4	5 477,4	5 859,9	5 815,6	5 107,9	1,2	-12,2
Terre-Neuve	5 602,5	4 798,7	4 562,9	4 606,2	4 989,5	1,1	8,3
Territoires du Nord-Ouest	897,3	1 587,8	1 975,1	1 687,1	1 605,2	0,4	-4,9
Île-du-Prince-Édouard	693,7	647,7	666,9	810,2	838,0	0,2	3,4
Yukon	5,9	4,8	4,8	11,4	39,7	0,0	247,8
Nunavut	151,7	2,9	3,2	3,6	5,9	0,0	65,2

Source : Statistique Canada.

Tableau 4-4
Importations de marchandises par province et territoire (millions de $ et pourcentage)

Province	2002	2003	2004	2005*	2006	Part en 2006	Croissance 2006/2005
Ensemble des provinces	348 956,8	336 141,3	355 799,1	380 809,6	396 530,7	100,0	4,1
Ontario	224 752,5	210 191,8	220 593,0	228 594,9	233 475,1	58,9	2,1
Québec	51 436,2	52 412,7	57 439,8	65 276,5	68 701,5	17,3	5,3
Colombie-Britannique	31 534,4	31 269,6	32 879,2	35 295,5	38 887,1	9,8	10,2
Alberta	12 958,1	13 257,6	13 638,6	16 451,7	18 482,9	4,7	12,4
Manitoba	11 339,7	10 398,6	10 565,1	11 795,1	12 425,0	3,1	5,3
Nouveau-Brunswick	5 720,1	5 974,1	6 899,0	8 002,5	7 521,7	1,9	-6,0
Nouvelle-Écosse	5 140,1	5 816,3	6 377,3	6 991,6	7 491,4	1,9	7,2
Saskatchewan	4 145,8	4 151,7	4 668,9	5 596,2	6 497,5	1,6	16,1
Terre-Neuve	1 841,3	2 567,6	2 552,6	2 670,8	2 893,2	0,7	8,3
Yukon	62,8	75,2	85,4	76,9	86,2	0,0	12,1
Île-du-Prince -Édouard	23,1	19,7	36,5	53,9	49,4	0,0	-8,3
Nunavut	0,6	2,9	0,0	2,9	16,0	0,0	449,0
Territoires du Nord-Ouest	2,0	3,5	63,6	1,1	3,7	0,0	229,5

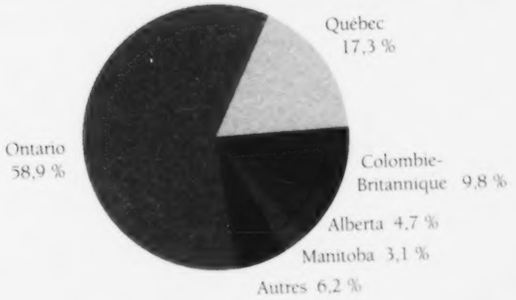
Source : Statistique Canada.

Parmi les provinces et territoires canadiens, l'Ontario a expédié 45,1 p. 100 des exportations canadiennes vers le monde en 2006, suivie de l'Alberta, à 18,9 p. 100, du Québec, à 16,6 p. 100, et de la Colombie-Britannique, à 7,9 p. 100.

Les importations en provenance du monde étaient aussi en hausse dans toutes les provinces et territoires en 2006, à l'exception du Nouveau-Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard. Dans les provinces qui ont enregistré la croissance la plus rapide – Saskatchewan, Alberta et Colombie-Britannique – les mêmes catégories de produits semblent être à l'origine de l'augmentation des importations en provenance du monde : les véhicules automobiles, les machines mécaniques et électriques, et les produits de fer et d'acier. Par ailleurs, les importations de combustibles et huiles minéraux en Colombie-Britannique ont fortement progressé.

Par province, l'Ontario détenait une part plus élevée des importations de marchandises canadiennes (58,9 p. 100) que sa part des exportations, suivie du Québec (17,3 p. 100) et de la Colombie-Britannique (9,8 p. 100).

Figure 4-16
Part des importations de marchandises par province



V Aperçu de la performance du Canada en matière d'investissement

Entrées d'investissement étranger direct dans le monde

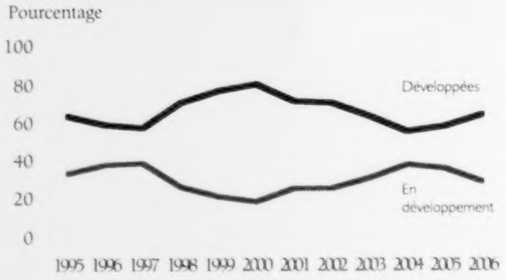
Le financement extérieur peut entrer dans un pays de diverses façons. Parmi celles-ci, l'investissement étranger direct (IED) a l'avantage de ne pas créer de dettes, d'être comparativement plus stable et de produire des rendements liés à la performance des projets financés. L'IED peut aussi comporter d'autres avantages, comme le transfert de savoir, de technologie et de compétence, et l'accroissement du commerce connexe à l'investissement.

L'IED a joué un rôle fondamental dans le mouvement de mondialisation. Les entrées d'IED dans le monde ont augmenté de près de 600 p. 100 entre 1990 et 2000, passant de 201,6 milliards de dollars É. U. à 1 409,6 milliards de dollars É. U. Le début des années 2000 a été marqué par une chute soudaine de l'IED, reflet du ralentissement de l'économie mondiale, alors que les entrées d'investissement ont fondu à 557,9 milliards de dollars É. U. en 2003 – moins de la moitié du niveau de 2000. Depuis quelques années, on semble toutefois assister à une reprise des entrées d'investissement; la croissance a été de 27-29 p. 100 de 2004 à 2005 et elle est estimée à 34,3 p. 100 pour 2006, ce qui porterait le total des entrées d'investissement dans le monde à 1 230,4 milliards de dollars à la fin de 2006.

La montée des flux d'IED entrant est avant tout la contrepartie de la forte expansion économique qui se poursuit dans de nombreuses régions du monde. Mais d'autres facteurs y ont aussi contribué, dont l'augmentation des bénéfices des entreprises et, subséquemment, la hausse des cours des actions, qui ont stimulé les fusions et acquisitions transfrontières – ¬ à l'origine d'une part importante des flux d'IED. La libéralisation du commerce et des régimes d'investissement a aussi exercé une influence globalement positive sur ces flux, bien que certains pays d'Afrique et d'Amérique latine se démarquent à ce chapitre en prenant une orientation opposée.

Cependant, cette croissance n'a pas été répartie uniformément, les pays développés ayant reçu plus du double des flux allant dans les pays en développement. En 2006, les flux d'IED vers les pays développés ont augmenté de 47,7 p. 100, à 800,7 milliards de dollars, ce qui est supérieur à la croissance enregistrée au cours des deux années précédentes par une forte marge. Les États-Unis ont repris le premier rang comme principale destination des flux d'IED, alors qu'ils avaient été devancés par le Royaume-Uni en 2005. La France et l'Italie ont bénéficié d'une croissance substantielle de leurs entrées d'IED, comme la Pologne où la croissance a dépassé 100 p. 100; en revanche, l'Allemagne a enregistré une baisse de 75,1 p. 100 de ses entrées nettes d'investissement. Cela pourrait traduire le rapatriement continu par des entreprises étrangères de prêts intra-sociétés, un phénomène qui serait responsable de la croissance négative observée en 2003 2004. La composante de l'IED correspondant aux prêts intra-sociétés est habituellement plus volatile et dépend de facteurs tels que les taux d'imposition, les écarts de taux d'intérêt et les variations de taux de change.

Figure 5-1
Parts des entrées mondiales d'IED des économies développées et des économies en développement



Données : CNUCED, *Investment Brief 2007*, nº 1 et CNUCED, *Rapport sur l'inestissement dans le monde, 2006*, tableaux annexes.

TABLEAU 5-1
Entrées mondiales d'IED pour certaines régions et économies, 2002-2006
(milliards de dollars É.-U.)

Région/économie d'accueil	2002	2003	2004	2005	2006	Taux de croissance, 2002-2006[a]
Monde	617,7	557,9	710,8	916,3	1230,4	18,8
Économies développées	**441,2**	**358,5**	**396,1**	**542,3**	**800,7**	16,1
Canada[b]	22,1	7,6	1,5	33,8	66,6	31,7
États-Unis	74,5	53,1	122,4	99,4	177,3	24,2
Europe	314,2	274,1	217,7	433,6	589,8	17,1
UE-25	307,1	253,7	213,7	421,9	549,0	15,6
France	49,0	42,5	31,4	63,6	88,4	15,9
Allemagne	53,5	29,2	-15,1	32,7	8,1	-37,6
Italie	14,5	16,4	16,8	20,0	30,0	19,8
Luxembourg	4,0	3,9	4,0	3,7	n.d.	n.d.
Royaume-Uni	24,0	16,8	56,2	164,5	169,8	63,1
République tchèque	8,5	2,1	5,0	1,0	5,4	-10,7
Japon	9,2	6,3	7,8	2,8	-8,2	n.d.
Économies en développement	**163,6**	**175,1**	**275,0**	**334,3**	**367,7**	22,4
Afrique	13,0	18,5	17,2	30,7	38,8	31,4
Amérique latine et Caraïbes	54,3	46,1	100,5	103,7	99,0	16,2
Brésil	16,6	10,	18,1	15,1	14,8	-2,8
Chili	2,6	4,3	7,2	6,7	9,9	40,4
Mexique	18,3	14,2	18,7	18,1	16,5	-2,5
Asie et Océanie	96,2	110,5	157,3	200,0	229,9	24,3
Chine	52,7	53,5	60,6	72,4	70,0	7,3
Hong Kong	9,7	13,6	34,0	35,9	41,4	43,8
Inde	5,6	4,6	5,5	6,6	9,5	14,0
Corée	3,0	3,9	7,7	7,2	0,5[c]	-36,3
Singapour	7,3	10,4	14,8	20,1	31,9	44,4
Russie	3,5	8,0	15,4	14,6	28,4	69,2

Sources : CNUCED, Investment Brief 2007, no 1; et CNUCED, Rapport sur l'investissement dans le monde, 2006.

a Taux de croissance annuel moyen composé sur la période indiquée.

b Les données sur le Canada ne sont pas disponibles auprès de la CNUCED pour 2006; celles-ci proviennent de Statistique Canada et ont été converties en dollars É.-U. au taux de change annuel moyen de chaque année.

c La CNUCED souligne qu'il s'agit là probablement d'une sous-estimation fondée sur les données publiées par la Banque de Corée.

Les entrées d'IED dans les pays en développement ont augmenté beaucoup plus lentement au cours de la même période, progressant de seulement 10 p. 100 en 2006, contre une croissance de 57,0 p. 100 et de 21,5 p. 100 en 2004 et 2005.

Les entrées d'IED en Afrique ont atteint un nouveau sommet en 2006, soit 38,8 milliards de dollars, après avoir marqué un record en 2005, les flux étant surtout concentrés en Afrique de l'Ouest, en Afrique du Nord et en Afrique centrale. La forte demande continue pour les produits de base et les prix élevés ont joué un rôle clé, notamment dans le cas du pétrole, qui a attiré des investissements non seulement de pays développés, mais aussi d'autres pays en développement.

Simultanément, les flux vers l'Amérique latine et les Caraïbes ont fléchi de 4,5 p. 100, en partie à cause du niveau élevé des prix des produits de base, qui ont entraîné une appréciation de la monnaie de nombreux pays. L'intervention croissante de l'État en Bolivie, en Équateur et au Venezuela pourrait aussi

avoir contribué à réduire les flux d'IED vers la région, engendrant un climat moins favorable pour les investisseurs et une incertitude quant aux politiques futures de ces pays. Le Mexique et le Brésil (les deux principaux pays d'accueil) ont réussi à maintenir leurs entrées d'IED aux niveaux de l'année précédente, tandis que le Chili a enregistré une croissance de 48,4 p. 100 grâce au réinvestissement des bénéfices miniers au pays même.

Comme pour l'Afrique, les flux d'IED en Asie et en Océanie ont atteint un niveau sans précédent en 2006, augmentant de 15,0 p. 100, à 229,9 milliards de dollars É.-U. Les flux d'IED vers la Chine ont fléchi légèrement mais demeurent les plus importants de la région, à 70,0 milliards de dollars É. U., alors que les investissements dans les industries de haute technologie ont connu une progression rapide et que Hong Kong s'est classé au second rang en attirant des flux de 41,4 milliards de dollars, une hausse de 15,4 p. 100. En comparaison, l'Inde a vu ses flux d'IED augmenter de 44,4 p. 100, mais cela ne représente au total que 9,5 milliards de dollars. Cela lui a néanmoins suffi pour devancer la Corée du Sud au quatrième rang des pays d'accueil dans la région; la CNUCED note toutefois que les données actuelles sur la Corée comportent probablement une sous-estimation des flux réels vers ce pays. Singapour, qui a inscrit une croissance exceptionnelle de 58,8 p. 100, arrive au troisième rang. Fait intéressant, l'IED sortant de la région est aussi en hausse, les sources les plus importantes étant la Chine et l'Inde.

Les pays pétroliers de la région du Golfe persique au Moyen-Orient et la Turquie, continuent d'attirer d'importantes entrées d'IED; en Turquie, ces flux ont presque doublé, à 17,1 milliards de dollars, avec un taux de croissance de 76,3 p. 100. Les pays du Golfe, avec en tête les Émirats arables unis, ont aussi vu leurs sorties d'IED augmenter en 2006, principalement par le jeu des fusions et acquisitions.

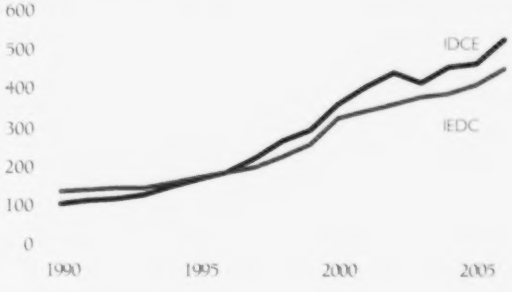
Du côté de l'Europe de l'Est, les entrées d'IED en Russie ont bondi de 94,6 p. 100 pour atteindre 28,4 milliards de dollars É. U. à la fin de 2006. Mais le rythme futur de ces entrées pourrait subir les effets du resserrement récent de la réglementation touchant aux ressources naturelles et des différends qui ont surgi en 2006 sur des questions telles que la protection de l'environnement et les coûts d'extraction.

L'IED entrant et sortant au Canada

L'ouverture de l'économie canadienne et l'importance du commerce international ressortent de la croissance significative des stocks totaux d'IED entrant et sortant au Canada au cours des 25 dernières années. En 2006, le Canada a vu ses investissements directs à l'étranger et l'IED entrant enregistrer leur plus forte progression en pourcentage en six ans – le taux le plus élevé depuis le boom technologique de 2000. Le stock d'IED entrant du Canada a augmenté de 10,1 p. 100 en 2006, pour atteindre 448,9 milliards de dollars en fin d'année. L'investissement du Canada à l'étranger a aussi augmenté rapidement, enregistrant un taux de croissance de 13,8 p. 100 pour terminer l'année à 523,3 milliards de dollars. Cependant, des raisons différentes expliquent ces hausses. L'accroissement du stock d'IED au Canada est imputable principalement aux investisseurs étrangers qui acquièrent de grandes entreprises canadiennes. Parallèlement, près des trois quarts de l'augmentation de l'investissement direct du Canada à l'étranger est due à des variations dans la valeur des transactions en capital : l'IED canadien à l'étranger est libellé en devises étrangères et la valeur du dollar canadien a reculé en fin d'année[1].

Dans l'ensemble, la position nette du Canada au poste de l'investissement direct[2] est passée de 52,0 milliards de dollars en 2005 à 74,4 milliards de dollars à la fin de 2006, ce qui signifie que le Canada demeure un exportateur net d'investissement direct. En bonne

FIGURE 5-2
Stocks d'IED entrant et sortant du Canada (milliards de $CAN)



Données : Statistique Canada
Investissement direct du Canada à l'étranger (IDCE) = IED sortant
Investissement étranger direct au Canada (IEDC) = IED entrant

1 The value of foreign direct investment is calculated as of the last business day in December, and uses the exchange rates on that date.

2 The net direct investment position is defined as the difference between Canadian direct investment abroad and foreign direct investment in Canada.

partie, cette augmentation est imputable à des variations de valeur, par exemple dans les taux de change. Le Canada enregistrait un solde positif net d'investissement direct avec la plupart de ses partenaires, y compris les pays des Caraïbes et le Royaume-Uni. Cependant, il avait un solde négatif net avec de nombreux pays importants, dont les États-Unis (-50,5 milliards de dollars), la France, les Pays-Bas, la Suisse et le Japon.

L'investissement étranger direct au Canada

Le stock d'IED au Canada continue d'être largement dominé par les États-Unis, qui étaient à l'origine de 273,7 milliards de dollars en 2006, soit 61,0 p. 100 du total. Cela représente une hausse de 14,7 milliards de dollars sur l'année précédente, bien que le pourcentage détenu par ce pays soit légèrement en baisse par rapport au niveau de 64,1 p. 100 enregistré en 2005. Les quatre plus importants investisseurs après les États-Unis étaient des pays européens (Royaume-Uni, France, Pays-Bas et Suisse), l'investissement direct en provenance du R. U. augmentant de 30 p. 100, principalement en raison d'acquisitions au Canada. L'augmentation de l'IED provenant du Brésil est aussi digne de mention : celui-ci a plus que triplé, à 9,4 milliards de dollars, les acquisitions étant ici aussi la principale raison de la hausse. Parmi les dix principaux pays investisseurs au Canada, le Brésil est aussi celui qui a enregistré le taux de croissance annuel moyen le plus élevé au cours des cinq dernières années (2002-2006), soit 86,7 p. 100; l'IED brésilien au Canada s'est multiplié par douze, passant de 774 millions de dollars à 9,4 milliards de dollars sur la période.

À la fin de 2006, on retrouvait globalement 55 p. 100 de l'IED au Canada dans les industries de biens, un léger recul par rapport au niveau de 59 p. 100 enregistré en 2000. Le secteur de l'énergie et des minéraux métalliques a continué de progresser, sa part des

Tableau 5-2
Investissement étranger direct au Canada par région et pour les dix principales sources
(en milliards de $CAN)

Région	1995	2005	2006	Part en 1995	Part en 2006	Variation en % 2006/2005	Croissance[a] 1995-2006
Monde	168,2	407,6	448,9	100,0	100,0	10,1	9,3
Amérique du Nord	115,3	263,3	279,4	68,5	62,2	6,1	8,4
Amérique du Sud et Amérique centrale	0,4	3,2	9,5	0,2	2,1	199,1	34,1
Europe	40,1	119,2	134,0	23,9	29,9	12,4	11,6
UE-25	35,9	101,4	104,4	21,3	264,	25,6	11,5
Afrique	0,0	1,2	1,6	0,0	0,3	25,3	44,6
Asie/Océanie	12,4	20,7	24,4	7,4	5,4	18,0	6,4
Monde	168,2	407,6	448,9	100,0	100,0	10,1	9,3
États-Unis	112,9	259,0	273,7	67,2	61,0	5,7	8,4
Royaume-Uni	14,1	30,0	39,0	8,4	8,7	29,9	9,7
France	5,7	28,4	29,5	3,4	6,6	4,1	16,1
Pays-Bas	6,3	22,1	22,6	3,7	5,0	2,3	12,4
Suisse	3,4	13,2	14,1	2,0	3,1	6,8	13,8
Japon	7,0	10,5	11,3	4,2	2,5	7,5	4,5
Allemagne	5,0	9,6	9,9	3,0	2,2	2,9	6,4
Hong Kong	2,8	6,0	n.d.	1,7	n.d.	n.d.	n.d.
Brésil	0,3	3,1	9,4	0,2	2,1	206,4	38,9
Luxembourg	0,1	3,7	5,8	0,1	1,3	58,1	40,5

Données : Statistique Canada, stocks.

a La croissance correspond au taux de croissance annuel moyen composé sur la période indiquée.

FIGURE 5-3
Stock d'IED au Canada par pays

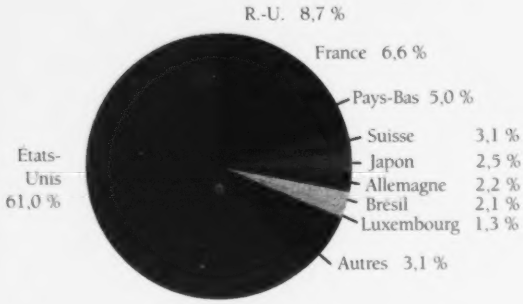
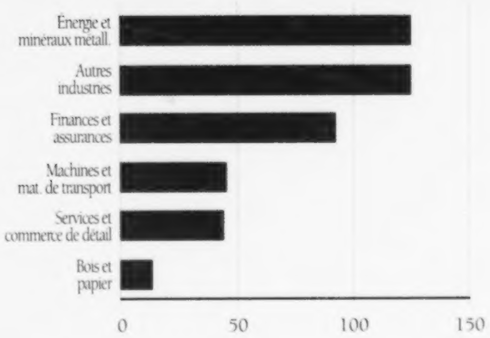


FIGURE 5-4
Stock d'IED au Canada par industrie
(milliards de $CAN)



stocks d'IED au Canada passant de 25,2 p. 100 à 27,9 p. 100. Il s'agit d'un gain appréciable par rapport au niveau de 17,5 p. 100 observé il y a dix ans (1997). Une partie importante de l'IED au Canada se retrouve dans le secteur des finances et des assurances, dont la part atteint 20,7 p. 100. Au cours des cinq dernières années (2002 2006), le secteur de l'énergie et des minéraux métalliques a affiché un robuste taux de croissance annuel moyen (10,6 p. 100), à l'instar des finances et des assurances (9,2 p. 100), mais c'est le secteur des services et du commerce de détail qui vient en tête, avec un taux de 11,6 p. 100 sur la période.

Le stock d'IED détenu par les États-Unis est assez largement réparti, l'énergie et les minéraux métalliques et la catégorie « Autres » accaparant chacune 27,6 p. 100 des capitaux détenus par ce pays, suivies des finances et assurances (17,8 p. 100) et des machines et du matériel de transport (12,1 p. 100).

L'investissement direct du Canada à l'étranger

En 2006, l'investissement direct du Canada à l'étranger était en hausse dans toutes les grandes destinations. Pour les États-Unis, on observe une augmentation de 19,0 milliards de dollars, qui est principalement attribuable aux sorties de capitaux des entreprises canadiennes visant à financer des opérations dans leurs filiales américaines. Les États-Unis demeurent la plus importante destination de l'investissement direct du Canada à l'étranger, avec une part de 42,7 p. 100 de l'IED sortant du Canada, soit 223,6 milliards de dollars. Réciproquement, 61,0 p. 100 de l'IED entrant du Canada provient des États-Unis. Si la part des États-Unis est demeurée assez stable au cours des cinq dernières années, oscillant entre 41 et 46 p. 100, il apparait clairement à plus long terme que l'investissement direct du Canada à l'étranger s'est progressivement diversifié, la part dominante des États-Unis reculant à 42,7 p. 100, contre 50,6 p. 100 il y a 10 ans et 65,9 p. 100 il y a 20 ans.

La valeur du dollar canadien par rapport à l'euro et à la livre sterling a fléchi en fin d'année 2006, ce qui s'est traduit par une augmentation de la valeur des avoirs canadiens dans les pays où ces monnaies ont cours. Les pays européens détenaient 29 p. 100 de l'IED du Canada à la fin de 2006, ce qui représente une légère hausse par rapport au niveau de 28 p. 100 observé en 2005. Le Royaume-Uni demeure la seconde destination la plus attrayante pour l'IED canadien, qui atteint 59,0 milliards de dollars dans ce pays en 2006, tandis que l'Irlande, la France et les Pays-Bas figuraient dans la liste des dix destinations les plus importantes.

De nombreux pays des Caraïbes méritent également d'être mentionnés, alors que les Canadiens continuent d'accroître leur investissement direct dans des pays tels que les Îles Caïmans, les Bermudes et la Barbade, qui détiennent les stocks les plus importants d'IED canadien dans la région, à la hauteur de 38,4 milliards de dollars. L'année 2006 a aussi été marquée par de fortes hausses de l'IED canadien en Australie et au Brésil, deux pays qui ont enregistré des gains importants à ce poste, soit 19,2 p. 100 et 22,9 p. 100,

Figure 5-5
Stock d'IDCE par pays

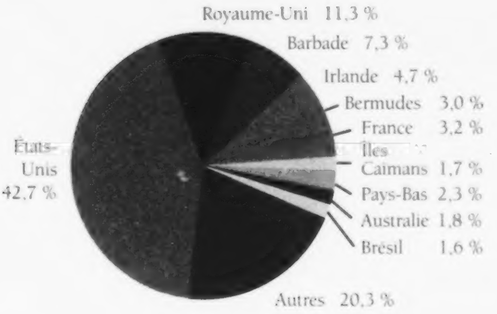


Figure 5-6
Stock d'IDCE par industrie

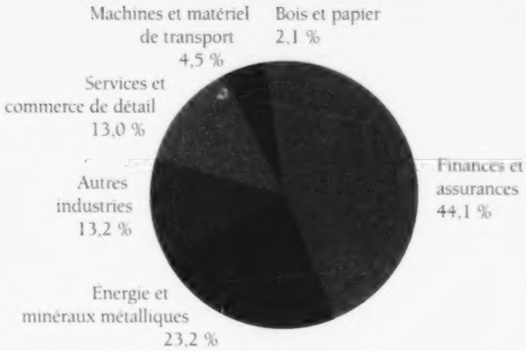


Tableau 5-3
Investissement étranger direct du Canada à l'étranger par région et pour les dix principales destinations (en milliards de $CAN)

Région	1995	2005	2006	Part en 1995	Part en 2006	Variation en % 2006/2005	Croissance[a] 1995-2006
Monde	161,2	459,6	523,3	100,0	100,0	13,8	11,3
Amérique du Nord	98,8	276,6	307,7	61,3	58,8	11,2	10,9
Amérique du Sud et Amérique centrale	7,9	20,8	23,1	4,9	4,4	10,9	10,3
Europe	37,2	128,3	154,0	23,0	29,4	20,1	13,8
UE-25	34,5	119,2	144,4	21,4	27,6	21,2	13,9
Afrique	0,6	3,6	4,6	0,4	0,9	29,1	19,7
Asie/Océanie	16,8	30,4	33,9	10,4	6,5	11,5	6,6
Monde	161,2	459,6	523,3	100,0	100,0	13,8	11,3
États-Unis	84,6	204,6	223,6	52,4	42,7	9,3	9,2
Royaume-Uni	16,4	48,9	59,0	10,2	11,3	20,7	12,3
Barbade	5,8	33,6	38,4	3,6	7,3	14,4	18,7
Irlande	5,9	19,9	24,7	3,7	4,7	23,9	13,9
Bermudes	3,0	12,8	15,6	1,9	3,0	21,4	16,1
France	2,5	14,5	16,9	1,6	3,2	16,7	18,9
Îles Caïmans	0,7	9,3	8,8	0,4	1,7	-5,0	25,7
Pays-Bas	2,3	10,6	12,1	1,4	2,3	14,2	16,5
Australie	3,1	8,0	9,6	1,9	1,8	19,2	10,9
Brésil	2,5	6,7	8,2	1,5	1,6	22,9	11,6

Données : Statistique Canada, stocks.

a La croissance correspond au taux de croissance annuel moyen composé sur la période indiquée.

Figure 5-5. CDIA stock by country

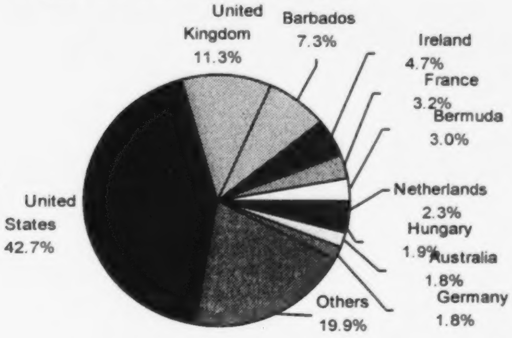


Figure 5-6. CDIA stock by industry

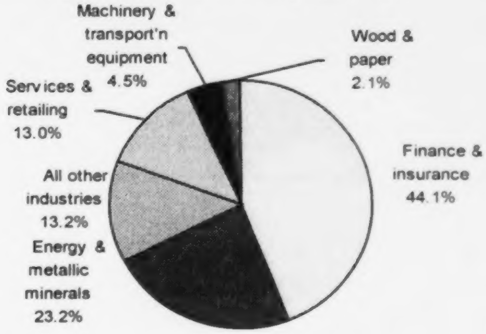


Table 5-3. Canadian Foreign Direct Investment Abroad by Region and Top-10 Destinations
(billions CAD)

Region	1995	2005	2006	Share in 1995	Share in 2006	per cent Change 2006/2005	Growth[a] 1995-2006
World	161.2	459.6	523.3	100.0	100.0	13.8	11.3
North America	98.8	276.6	307.7	61.3	58.8	11.2	10.9
South and Central America	7.9	20.8	23.1	4.9	4.4	10.9	10.3
Europe	37.2	128.3	154.0	23.0	29.4	20.1	13.8
EU-25	34.5	119.2	144.4	21.4	27.6	21.2	13.9
Africa	0.6	3.6	4.6	0.4	0.9	29.1	19.7
Asia/Oceania	16.8	30.4	33.9	10.4	6.5	11.5	6.6
World	161.2	459.6	523.3	100.0	100.0	13.8	11.3
United States	84.6	204.6	223.6	52.4	42.7	9.3	9.2
United Kingdom	16.4	48.9	59.0	10.2	11.3	20.7	12.3
Barbados	5.8	33.6	38.4	3.6	7.3	14.4	18.7
Ireland	5.9	19.9	24.7	3.7	4.7	23.9	13.9
France	2.5	14.5	16.9	1.6	3.2	16.7	18.9
Bermuda	3.0	12.8	15.6	1.9	3.0	21.4	16.1
Netherlands	2.3	10.6	12.1	1.4	2.3	14.2	16.5
Hungary	0.1	7.1	9.9	0.1	1.9	39.8	49.9
Australia	3.1	8.0	9.6	1.9	1.8	19.2	10.9
Germany	2.6	7.2	9.4	1.6	1.8	30.5	12.4

Data: Statistics Canada, stocks

[a] Growth refers to the compound average annual growth rate over the period indicated.

respectivement, ce qui mérite de figurer dans la liste des dix principaux pays de destination.

Alors que l'IED au Canada se retrouve principalement dans les industries de biens, l'IED canadien à l'étranger aboutit principalement dans les industries de services et la prévalence à cet égard a augmenté depuis 2000, année où la part détenue par les services atteignait 55 p. 100, tandis qu'elle avait grimpé à 61 p. 100 en 2006. Portant l'examen au niveau des industries, les finances et les assurances obtiennent, de loin, la part la plus importante, soit près du double de celle de la prochaine industrie sur la liste; ce secteur a de plus enregistré le taux de croissance le plus élevé en 2006, soit 20,4 p. 100. Mais les investissements du Canada en énergie et dans les minéraux métalliques ont aussi pris de l'expansion, enregistrant un taux de croissance annuel moyen de 9,8 p. 100 au cours des cinq dernières années, contre un taux de 5,2 p. 100 pour les finances et les assurances.

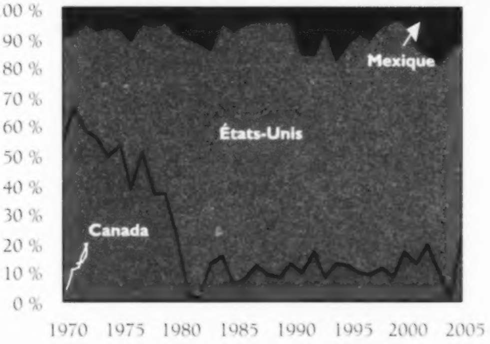
La performance du Canada dans le contexte nord-américain

Bien que les flux d'IED entrant au Canada aient augmenté durant la dernière décennie en termes monétaires, leur part des flux totaux entrant en Amérique du Nord est demeuré à peu près stable à 9,3 p. 100 en 1996 et à 10,2 p. 100 en 2003, avec une pointe à 22,4 p. 100 en 2005. Cela pose la question de l'attrait relatif du Canada en tant que destination de l'investissement. Entre 1996 et 2005, le Canada a reçu en moyenne 11,9 p. 100 des entrées d'IED en Amérique du Nord, en net recul par rapport au niveau remarquable de 49,7 p. 100 enregistré dans les années 70.

Simultanément, la part du stock d'IED entrant en Amérique du Nord que détient le Canada – c'est-à-dire la totalité de l'IED détenu en Amérique du Nord plutôt que les flux annuels – est en déclin depuis quelques décennies, passant de 40,0 p. 100 en 1980 à 12,6 p. 100 en 2001; on observe toutefois une lente remontée depuis quelques années et, en 2005, elle s'établissait à 16,3 p. 100. Ce recul est principalement la conséquence du niveau très élevé des entrées d'IED au Canada durant les années 60 et 70, plutôt qu'un reflet de sa performance récente.

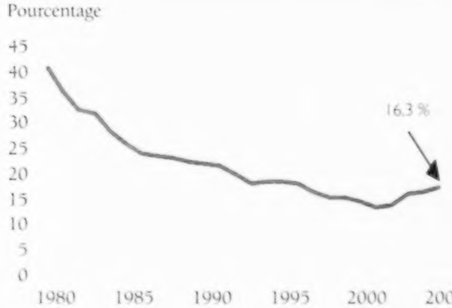
En tant qu'indicateur de l'« ouverture » du Canada, ou de son orientation vers l'investissement étranger, le ratio du stock d'IED entrant au PIB était de 31,6 p. 100 en 2005. Le Canada se classait donc au second rang des pays les plus ouverts du G-7, après le Royaume-Uni (37,1 p. 100). Du même coup, en dépit des niveaux élevés de flux d'IED qu'ils attirent, ce ratio est demeuré à seulement 13,0 p. 100 pour les États-Unis et à 2,2 p. 100 pour le Japon, qui arrive au dernier rang des pays du G-7 à ce chapitre.

FIGURE 5-7
Répartition des flux d'IED entrant en Amérique du Nord



Source des données : CNUCED, *Rapport sur l'investissement dans le monde 2006*, tableaux annexes; le Mexique est défini comme faisant partie de l'Amérique du Nord.

FIGURE 5-8
Part du stock d'IED entrant en Amérique du Nord détenue par le Canada



Source des données : CNUCED, *Rapport sur l'investissement dans le monde 2006*, tableaux annexes; le Mexique est défini comme faisant partie de l'Amérique du Nord.

Encadré spécial VI

L'émergence des chaînes de valeur mondiales

Aaron Sydor[1]

Introduction

L'économie mondiale subit une transformation spectaculaire dont la plupart des Canadiens ne sont probablement pas conscients. L'importance croissante de grands pays à faibles salaires, notamment l'Inde et la Chine, est un élément clé de cette évolution, mais ce n'est pas le seul facteur de changement. Il y a aussi une évolution dans la façon dont les entreprises s'organisent – pour former de grandes chaînes de valeur mondiales. Cela est intimement lié aux raisons pour lesquelles des pays comme la Chine et l'Inde gagnent en stature en ce moment. La façon dont le Canada réagira à ces changements pourrait avoir des conséquences profondes sur la prospérité future des Canadiens.

Une *chaîne de valeur* décrit la gamme complète des activités requises pour faire passer un bien ou un service de l'étape de la conception à celle de l'utilisation finale, et même au-delà. Elle englobe des *activités* telles que la conception, la production, la commercialisation, la distribution et le soutien donné au consommateur final. Les activités que recouvre une chaîne de valeur peuvent être regroupées dans une seule entreprise,

ou être réparties entre différentes entreprises, comme elles peuvent se dérouler au même endroit ou être dispersées sur un plus vaste territoire. Une *chaîne de valeur mondiale* décrit la fragmentation géographique de la chaîne de valeur et les liens entre les entreprises et entre les segments de la même entreprise exécutant différentes étapes de la chaîne de valeur[2].

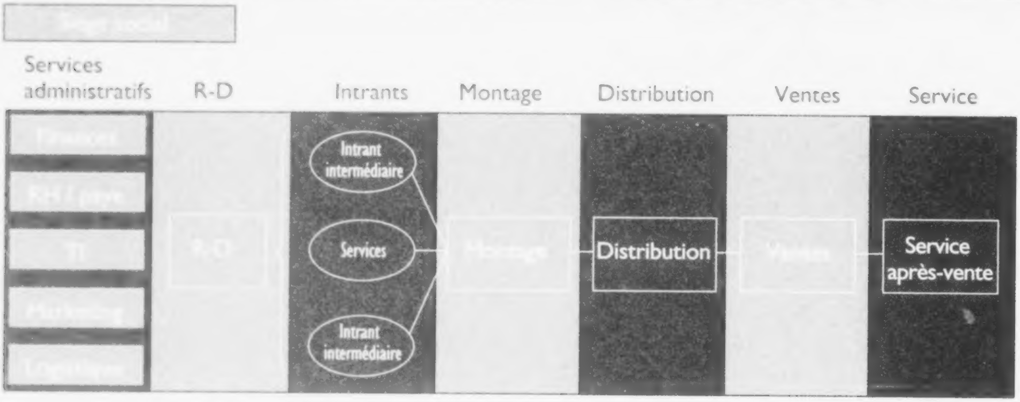
Alan S. Blinder, ancien vice-président de la Réserve fédérale des États-Unis et conseiller économique du président Clinton, a décrit ce phénomène comme la troisième révolution industrielle[3] – la première ayant été le passage de l'agriculture à la fabrication et la seconde, le passage de la fabrication aux services. Si cette image peut sembler un peu exagérée, elle met en lumière l'impact possible de l'évolution des pratiques d'affaires sur la vie de tous les jours : ce que nous

1 Aaron Sydor est directeur, Division de la conjoncture économique et de l'analyse structurelle, à Affaires étrangères et Commerce international Canada.

2 Pour une description plus détaillée de la *chaîne de valeur mondiale* et de ses liens avec d'autres notions similaires, voir l'Appendice Un

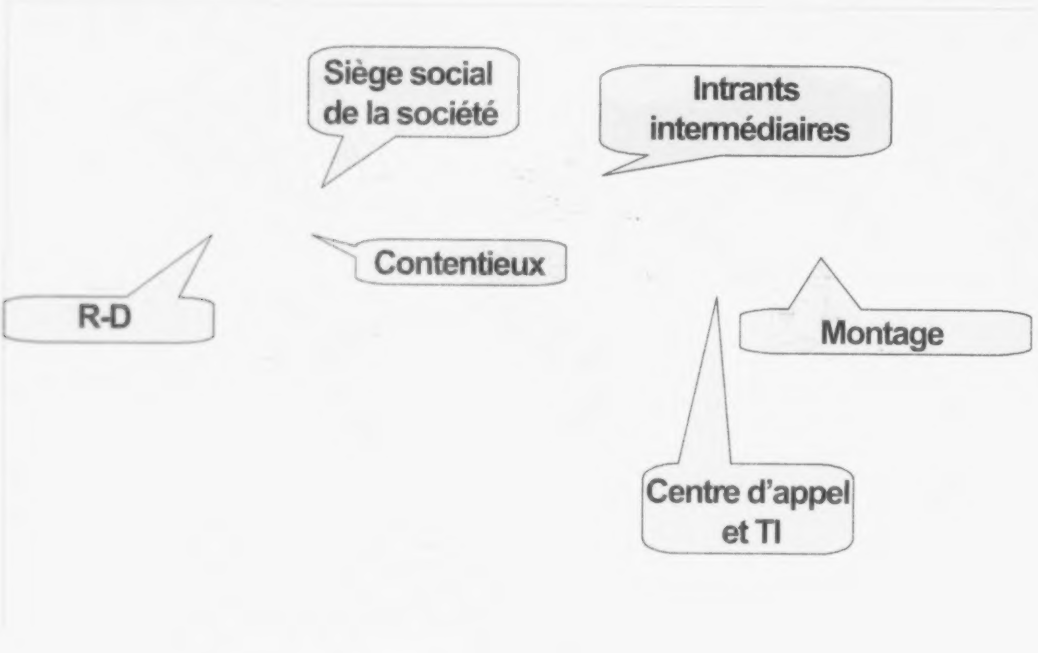
3 Blinder, Alan S., 2006, « Offshoring: The Next Industrial Revolution? »

Une chaîne de valeur simplifiée

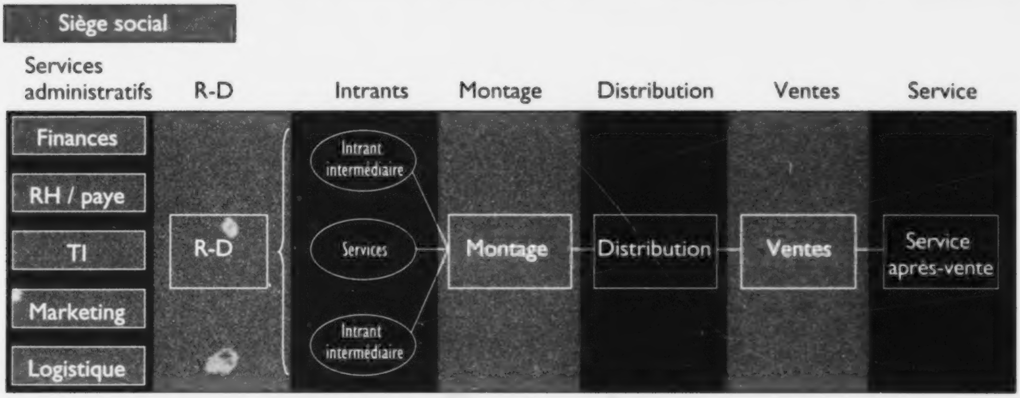


consommons, la nature des emplois que nous occupons et notre niveau de vie. Elle souligne aussi comment l'économie mondiale peut changer : l'adoption rapide de nouvelles méthodes de fabrication a permis à la Grande-Bretagne de dominer l'économie mondiale durant plusieurs années après la première révolution industrielle, tandis que les États-Unis ont été le fer de lance de la seconde. La question à laquelle nous faisons face aujourd'hui est la suivante : Qui dominera la troisième révolution industrielle et comment le Canada tirera-t-il son épingle du jeu?

Une chaîne de valeur fragmentée à l'échelle mondiale



Une chaîne de valeur simplifiée



consommons, la nature des emplois que nous occupons et notre niveau de vie. Elle souligne aussi comment l'économie mondiale peut changer : l'adoption rapide de nouvelles méthodes de fabrication a permis à la Grande-Bretagne de dominer l'économie mondiale durant plusieurs années après la première révolution industrielle, tandis que les États-Unis ont été le fer de lance de la seconde. La question à laquelle nous faisons face aujourd'hui est la suivante : Qui dominera la troisième révolution industrielle et comment le Canada tirera-t-il son épingle du jeu?

Une chaîne de valeur fragmentée à l'échelle mondiale

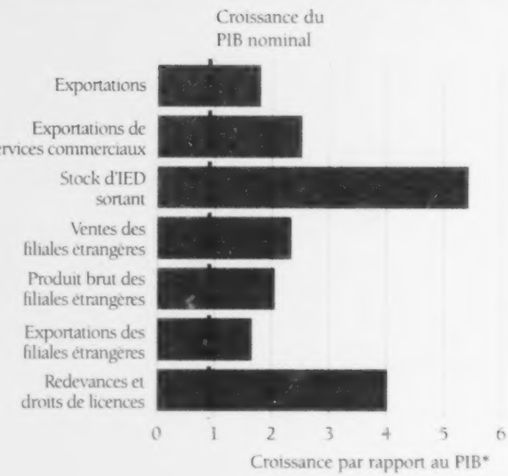
Quelle est l'importance des chaînes de valeur mondiales?

Les chaînes de valeur mondiales ne sont pas un phénomène nouveau. Dans une certaine mesure, elles existent depuis aussi longtemps que l'échange d'intrants intermédiaires. La Compagnie de la Baie d'Hudson (1670)[4] ou la Compagnie des Indes orientales (1602)[5] peuvent être vues comme des entreprises qui géraient une chaîne de valeur mondiale, s'approvisionnant en intrants un peu partout dans le monde pour les transformer en Europe et les revendre à l'étranger. Mais l'importance des chaînes de valeur mondiales a été contrainte par les barrières au commerce et à l'investissement, par les coûts de transport élevés et la capacité de communication limitée entre des centres d'opérations éloignés. Une pratique beaucoup plus répandue était la fabrication de produits finals dans un pays pour les revendre dans un autre (commerce classique) ou la production dans des filiales (biens fabriqués dans de nombreux marchés étrangers, principalement pour y être revendus). Mais cela est en voie de changer. Le contenu en importations des exportations augmente dans la plupart des pays, le commerce international prenant de plus en plus la forme d'intrants intermédiaires. Le commerce des services ne cesse de prendre de l'ampleur et les investissements se font de plus en plus au sein de réseaux de production régionaux, ou même mondiaux, qui constituent de vastes chaînes de valeur mondiales. Enfin, avec l'accroissement du nombre d'activités commercialisables et une part grandissante de la population mondiale participant activement à ces échanges, les répercussions pourraient être colossales.

Il n'y a pas de statistique permettant de saisir la portée actuelle des chaînes de valeur mondiales ou leur progression depuis quelques années. Le diagramme présenté ci-dessous décrit une chaîne de valeur mondiale hypothétique et permet d'illustrer ce point. Il montre une société canadienne fictive dont le siège social est situé à Montréal, les activités de recherche et développement (R-D) se déroulent en Californie, le contentieux se trouve à New York et dont les centres d'appel et les services de technologie de l'information (TI) proviennent de l'Inde. Le produit final est vendu partout dans le monde, y compris au Canada, tandis que le montage se fait en Chine, à l'aide d'intrants intermédiaires venant d'Europe de l'Est.

Dans cet exemple, si nous pouvions mesurer seulement les flux de commerce de marchandises, tout ce que nous verrions est l'exportation d'intrants intermédiaires d'Europe de l'Est en Chine, puis des exportations chinoises vers d'autres pays dans le monde. Les statistiques canadiennes n'enregistreraient que les importations de la Chine. En ajoutant le commerce des services, on pourrait saisir des paiements de services entre le siège social canadien et le centre de R-D et le contentieux aux États-Unis, le centre d'appel en Inde et les services de gestion des activités manufacturières en Europe de l'Est et en Chine. Mais cela dépendrait de la façon dont l'entreprise est structurée. En outre, les bénéfices réalisés dans divers pays étrangers seraient rapatriés au siège social à Montréal. Enfin, en ajoutant l'investissement étranger direct (IED), nous pourrions observer des flux d'investissement sortant (aussi appelés investissement direct du Canada à l'étranger), à mesure que des installations seraient construites ailleurs dans le monde et que de nouveaux investissements seraient faits en machines, matériel et autres facteurs. Si certaines parties de la chaîne de valeur sont confiées en sous-traitance à d'autres entreprises – par exemple, les services de

Croissance des chaînes de valeur mondiales – Monde

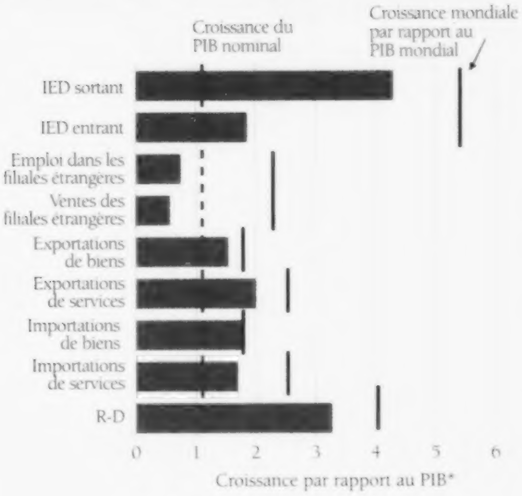


* 1982 à 2005 pour les exportations et l'IED et de 1982 à 2004 pour les filiales étrangères et les redevances.
Données : CNUCED, *Rapport sur l'investissement dans le monde*, et OMC.

4 La date d'établissement est tirée de la version en ligne de l'Encyclopaedia Britannica.

5 *Ibidem.*

Croissance des chaînes de valeur mondiales – Canada



*Les années correspondent autant que possible à la période 1982-2005, compte tenu des contraintes de données, tandis que la croissance mondiale porte souvent sur des années différentes. Données : Statistique Canada.

TI en Inde seraient fournis par une société indienne plutôt que par une société canadienne – nous pourrions nous attendre à observer des paiements pour ces services, du siège social canadien au sous-traitant indien, et nous ne verrions aucun flux d'IED entre le Canada et l'Inde.

Ainsi, il peut être très difficile de mesurer les chaînes de valeur mondiales de façon globale, mais encore plus difficile d'évaluer où (et dans quelle mesure) un pays participe à ces chaînes. Il est donc utile d'employer diverses mesures pour tenter de saisir l'importance des chaînes de valeur mondiales pour l'économie. Plus loin dans l'étude, nous examinons plus en détail où le Canada s'inscrit dans ces chaînes de valeur mondiales et comment il se classe pour chacune des activités des chaînes de valeur.

La première figure présente un certain nombre de mesures qui illustrent la montée des chaînes de valeur à l'échelle mondiale. Nous prenons comme point de référence la croissance du PIB mondial – tout ce qui croît plus rapidement que le PIB devient graduellement plus important pour l'économie. Entre 1982 et 2005, le PIB mondial a progressé de 310 p. 100; en revanche, les exportations mondiales ont augmenté de 553 p. 100, tandis que les échanges de services commerciaux ont bondi de 779 p. 100 – plus de deux fois le rythme de croissance du PIB mondial[6]. Autre constat remarquable : les stocks d'IED sortant ont crû 5,4 fois plus rapidement que le PIB. Diverses mesures de la production des filiales étrangères ont aussi progressé à un rythme beaucoup plus rapide que le PIB, soulignant ainsi l'importance grandissante des filiales étrangères dans l'économie mondiale. Par ailleurs, les redevances et les droits de licences, un indicateur approximatif de l'internationalisation de la R-D et du savoir, ont augmenté plus de quatre fois plus rapidement que le taux de croissance du PIB[7].

Globalement, on dénombrait 37 000 entreprises multinationales (EM), lesquelles possédaient au moins 170 000 filiales actives à l'étranger en 1990. En 2004, soit juste 14 ans plus tard, le nombre d'EM avait presque doublé, à 70 000, tandis que le nombre de filiales étrangères s'était multiplié par quatre pour atteindre 690 000. En outre, plus du quart des sociétés parentes et près de la moitié des filiales se trouvent aujourd'hui dans des pays en développement.

Les mêmes indicateurs pour le Canada révèlent que les chaînes de valeur mondiales jouent un rôle de plus en plus important au pays : tous, sauf les opérations des filiales canadiennes à l'étranger, affichent un taux de croissance plus élevé que le PIB nominal du Canada. À titre d'exemple, les exportations de biens ont progressé une fois et demie plus rapidement que le PIB, tandis que les services ont connu une expansion deux fois plus rapide et que les stocks d'IED sortant ont augmenté trois fois plus vite que le PIB. Mais systématiquement, la progression de ces indicateurs à l'échelon mondial a été encore plus rapide, ce qui incite à penser que même si le Canada participe aux chaînes de valeur mondiales, il n'y participe pas dans la même mesure que d'autres pays.

Même ces chiffres ne rendent pas pleinement compte de la montée des chaînes de valeur mondiales. L'IED peut être lié à l'implantation de succursales en vue de contourner des barrières tarifaires, ou assurer l'extraction de ressources, tout comme il peut porter sur des

6 Toutes les figures sont exprimées en dollars É.-U. nominaux.

7 À noter que les chiffres sur la croissance du PIB sont indexés indépendamment pour chaque facteur afin de tenir compte des différences dans les années couvertes par chacun des facteurs.

installations spécialisées qui sont intégrées à un système de production mondial. Le commerce peut être de nature classique – la production dans un pays étant destinée aux consommateurs d'un autre – ou peut porter sur des intrants intermédiaires. Certaines de ces questions seront examinées plus loin, mais d'autres devront être abordées ailleurs.

L'incidence des chaînes de valeur mondiales

Dans les médias populaires, une bonne partie de l'attention a porté sur les effets de l'expansion des chaînes de valeur mondiales en termes de transfert d'emplois à l'étranger – la délocalisation, c'est-à-dire le fait de cesser une activité au pays pour la faire exécuter à l'étranger, souvent dans un pays à faibles salaires[8]. Chez certains, la crainte s'est renforcée devant la possibilité croissante que les activités exportées à l'étranger touchent des emplois du secteur des services, considérés auparavant comme non-commercialisables.

Les estimations relatives au nombre colossal d'emplois qui pourraient être ouverts à la mobilité internationale ont ainsi fait la manchette : Blinder (2006) a estimé que jusqu'à 41 millions d'emplois aux États-Unis pourraient être délocalisés. Le McKinsey Global Institute (2005) a situé ce chiffre à 160 millions d'emplois dans le monde. Van Welsum et Vivkery (2005) ont calculé que les postes susceptibles d'être touchés représentent 18,1 p. 100 de l'emploi total aux États-Unis, 19,2 p. 100 dans l'UE 15 et 18,6 p. 100 au Canada. Bardhan et Kroll (2003) ont suggéré que le nombre de postes visés pourrait être d'environ 15 millions dans le secteur des services aux États-Unis (11,7 p. 100 de l'emploi total en 2003). D'autres estimations élargissent la gamme à entre 10 et 21 p. 100 pour les États-Unis. Le lecteur est invité à consulter Kirkegaard (2007) pour un survol de ces estimations. Une autre façon d'interpréter ces estimations est d'y voir une limite supérieure au nombre de postes qui sont devenus échangeables, ou qui pourraient le devenir. Une distinction est faite ici entre les emplois nécessitant une présence matérielle, comme ceux de chauffeur de taxi, de serveur ou de médecin, et les emplois qui n'exigent pas une telle présence : analyste financier ou programmeur, par exemple. Cela a ajouté aux craintes soulevées par la délocalisation, alors que plusieurs emplois jugés aujourd'hui délocalisables sont précisément ceux qui étaient auparavant tenus pour non mobiles. En outre, ces postes ont tendance à offrir une rémunération intéressante et sont comblés soit par des membres de la classe moyenne, jusque-là à l'abri des effets de la délocalisation, soit par des personnes déplacées du secteur manufacturier qui ont migré dans le passé vers ces professions.

Mais ces craintes ne semblent pas fondées pour l'essentiel. Une mise à jour d'une étude largement citée de Forester Research prédit qu'aux États-Unis, jusqu'à 3,4 millions de postes dans le secteur des services pourraient être délocalisés d'ici 2015[9]. Appliquant une procédure simple de mise à l'échelle et d'ajustement pour les différences de structure industrielle, on peut affirmer qu'au Canada, ce phénomène toucherait environ 240 000 emplois dans le secteur des services. Si ce nombre paraît élevé, il ne représente tout de même qu'environ 2 p. 100 de l'emploi dans le secteur des services aux États-Unis cette année-là (une proportion similaire au Canada).

Les données du Bureau of Labor Statistics des États-Unis indiquent que 3,9 p. 100 des licenciements collectifs au cours d'une année sont liés à des activités déplacées à l'étranger (non seulement des services, mais aussi des activités manufacturières). Ces 33 200 pertes d'emploi représentent une infime portion des 7,4 millions d'emplois disparus durant la même année pour toute une foule de raisons, et une part encore plus infime des 8 millions nouveaux emplois créés. Une estimation semblable a été faite pour l'UE, soit 4,5 p. 100[10]. Il importe aussi de noter que si le nombre absolu de licenciements attribuables à la délocalisation est limité, les personnes qui perdent leur emploi pour cette raison demeurent en chômage pendant plus longtemps en moyenne, et lorsqu'elles trouvent un nouveau travail, il est habituellement moins bien rémunéré.

Bien que les médias aient souvent insisté sur le défi que pose la montée des chaînes de valeur mondiales, à savoir le déplacement d'emplois à l'étranger par le

8 Pour une définition de la délocalisation et des termes connexes utilisés dans la présente étude, veuillez consulter l'Appendice Deux.

9 Tel que rapporté dans Levine, 2004.

10 Les données sur les États-Unis proviennent du Mass Layoff Program, du Bureau of Labor Statistics, qui consigne les cessations d'emploi touchant 50 employés ou plus. Le données pour l'UE sont tirées de *The European Restructuring Monitor*, rapportées dans Kirkegaard, 2007, « Offshoring, Outsourcing, and Production Relocation – Labour Market Effects in the OECD Countries and Developing Asia ».

biais de la délocalisation, les avantages du phénomène sont pour l'essentiel passés sous silence. Une vision du monde dans laquelle l'achat d'une activité à l'étranger équivaut à une perte d'emploi au Canada s'avère trop simpliste. Il faut plutôt voir dans cet achat un échange qui, comme toute autre forme de commerce, profitera aux deux parties.

Dans la plupart des cas, à mesure qu'une entreprise prend de l'expansion à l'étranger, elle développe aussi ses activités au pays. Des données américaines montrent que l'expansion des activités d'une multinationale à l'étranger entraîne souvent une hausse de l'emploi au pays[11]. Alors que l'emploi dans les filiales américaines à l'étranger augmentait de plus de 2 millions entre 1997 et 2004, l'emploi dans les sociétés parentes aux États-Unis a progressé de 1,5 million. Une expansion internationale permet aussi à l'entreprise de répartir ses coûts de R-D sur de plus gros volumes de ventes et, ainsi, d'investir davantage en R-D. Le fait de se trouver confrontée aux meilleurs sur le marché mondial l'oblige à être plus innovatrice et à transférer une partie de ces connaissances vers l'économie d'origine. Il a été démontré que les multinationales canadiennes étaient plus productives que les entreprises d'envergure nationales[12]. Enfin, les multinationales canadiennes rapatrient des bénéfices à leur siège social au Canada. En 2006, l'investissement direct du Canada à l'étranger a produit des rendements, lesquels ont été rapatriés au Canada à hauteur de 30,6 milliards de dollars, soit près de trois fois ce qu'ils étaient il y a dix ans.

Il est important également que les entreprises canadiennes, petites et grandes, tissent des liens avec des chaînes de valeur mondiales. Dans la section du rapport consacrée à la fabrication et aux services, nous examinons dans quelle mesure il en est ainsi; cependant, les avantages connexes sont évidents. En s'approvisionnant en intrants intermédiaires ou en services à l'étranger, les entreprises canadiennes peuvent accroître leur efficacité et survivre, sinon prendre de l'expansion dans un contexte mondial de plus en plus concurrentiel. Amiti et Wei (2006) ont ainsi constaté que la délocalisation des services dans le secteur manufacturier aux États-Unis s'est traduite par des gains de productivité de 11 p. 100, tout en n'ayant à peu près aucun effet sur le niveau d'emploi. Une analyse avantages-coûts du McKinsey Global Institute (2003) a révélé que le pays d'accueil récolte un gain de 1,12 à 1,14 dollar pour chaque dollar d'activité délocalisée. Ainsi, il importe que les entreprises établies au Canada aient non seulement accès aux marchés étrangers, où elles peuvent écouler leurs biens et services, mais qu'elles puissent aussi importer des intrants intermédiaires et des services.

Les facteurs responsables

En tentant de cerner les facteurs à l'origine du mouvement de mondialisation des chaînes de valeur, nous pourrons plus facilement comprendre pourquoi les chaînes de valeur mondiales prennent forme à ce moment précis, pourquoi on craint de plus en plus que la production se déplace vers des pays à faibles salaires – même s'il y a toujours eu des écarts significatifs dans les structures de coûts des pays – et si ces tendances persisteront ou non. Trois facteurs semblent expliquer l'essor des chaînes de valeur mondiales : 1) la baisse des coûts de transport, 2) l'amélioration des technologies de l'information et des communications (TIC) et 3) l'abaissement des barrières au commerce et à l'investissement international et l'adoption de politiques économiques favorables au marché. Nous aborderons plus en détail chacun de ces thèmes à tour de rôle.

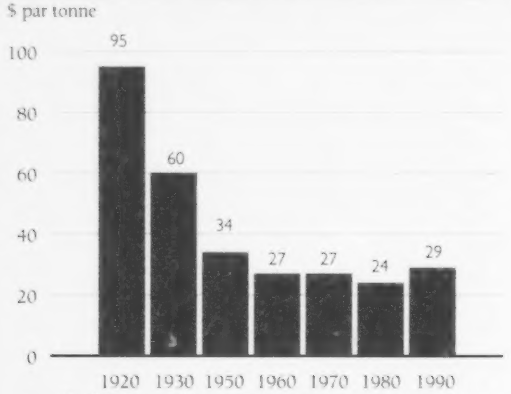
La baisse des coûts de transport

La baisse des coûts de transport permet d'expédier des biens et services sur de plus grandes distances sans perte de compétitivité par rapport aux biens produits localement. Certains des avantages liés à de faibles coûts de production sont annulés par le coût du transport des intrants intermédiaires ou des biens finals à leur lieu de consommation. Les coûts de transport jouent un rôle important dans les économies d'agglomération – ils expliquent pourquoi les producteurs d'intrants intermédiaires ont tendance à s'établir près des utilisateurs de ces intrants. Le secteur de l'automobile dans le Sud de l'Ontario et dans le Centre-Ouest et le Nord-Est des États-Unis en est un exemple éloquent. À mesure que diminuent les coûts de transport, il devient moins intéressant de s'établir à proximité des fournisseurs ou des consommateurs, et l'on peut ainsi profiter des avantages qu'offre un établissement plus éloigné, toutes choses égales par ailleurs.

11 Un survol de ces données est présenté dans Mankiw et Swagel, 2006.

12 Baldwin et Gu, 2005.

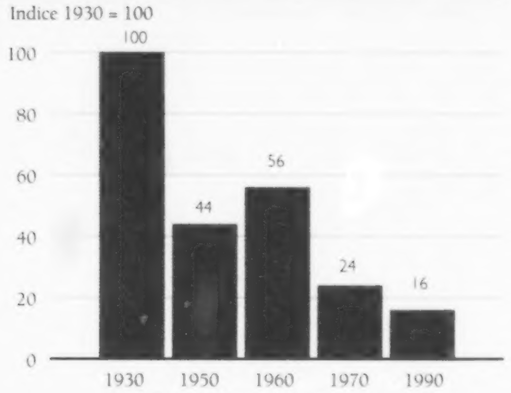
Coût du transport aérien



Tarif du fret maritime et frais portuaires moyens par tonne

Source : FMI, 1997.

Coût du fret maritime



Coût du transport aérien par passager-mille

Source : FMI, 1997, cité dans Acocella, 2005.

Dans le cas du Canada, le transport et l'entreposage représentent aujourd'hui 6,5 p. 100 du coût des facteurs entrant dans la fabrication des biens et services. C'est là une baisse par rapport au niveau de 10,3 p. 100 enregistré en 1963[13]. Pour les biens, la taille et le poids du produit par rapport à son prix influent sur le coût de transport et, partant, sur la distance qui peut séparer le client du lieu de production du bien en ne dérogeant pas au bon sens économique. Les produits légers et compacts peuvent être expédiés sur de plus grandes distances, au même coût, que les produits plus lourds et volumineux. Ainsi, en partie pour cette raison, l'industrie de l'électronique est l'une des plus mondialisées. Mais le coût de transport en termes de temps a aussi de l'importance. Il est coûteux de stocker et d'entreposer des produits. De nombreux produits sont périssables, par exemple les aliments qui risquent de se gâter, mais aussi les produits électroniques qui sont rapidement déclassés par les progrès de la technologie, ou encore les vêtements qui sont vulnérables à l'évolution rapide des tendances de la mode[14].

La diminution des coûts de transport est aussi importante pour la mobilité des personnes que pour la livraison des services, la gestion d'entités commerciales éloignées, les rencontres entre collaborateurs à des projets de R-D, le suivi auprès des fournisseurs ou encore la recherche d'investissements. Dans le cas du mouvement des personnes, c'est le coût global qui compte – le total du prix du billet, du temps de déplacement (dans les airs et sur terre) et la disponibilité de moyens de transport quand le besoin se présente (la fréquence des vols, par exemple).

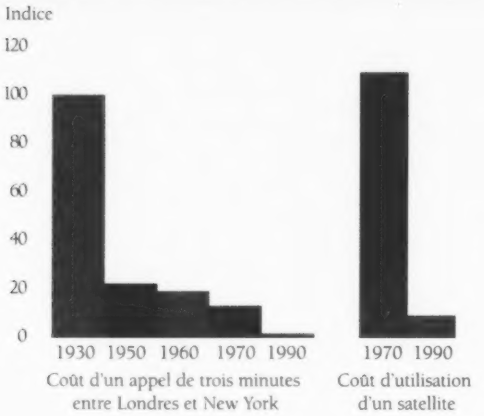
La conteneurisation est le progrès le plus souvent cité en rapport avec le transport international des biens, mais les données montrant que cela s'est traduit par une réduction durable du coût de transport réel sont partagées. Les mesures directes du coût du transport océanique révèlent une diminution rapide jusqu'aux années 60, mais peu de mouvement, voire une légère augmentation, depuis. Le fait demeure que la conteneurisation est devenue une forme dominante de commerce maritime et qu'il doit y avoir une raison à cela. Aussi récemment que 1980, l'expédition par conteneur ne représentait que 21 p. 100 de toutes les expéditions maritimes. En 2000, la proportion atteignait 70 p. 100[15]. La réponse ne semble pas résider du côté des économies directes de coût, mais plutôt du temps économisé, pour le trajet lui-même et pour le processus de chargement-déchargement. On estime que le trajet océanique moyen d'une expédition internationale a diminué de moitié environ

13 Calculs de l'auteur à l'aide des tableaux entrées-sorties canadiens au niveau d'agrégation S, en excluant du total des intrants les impôts, les subventions et l'intrant travail.

14 Pour plus de détails sur le temps en tant que barrière au commerce, voir Hummels, 2001.

15 Rodrigue, J.-P., et coll., 2006, « The Geography of Transport Systems », Université Hofstra, Département d'économique et de géographie, disponible sur le site http://people.hofstra.edu/geotrans.

Changements dans le coût des communications



Source : FMI, 1997, cité dans Acocella, 2005.

grâce à la conteneurisation, et qu'une telle économie de temps a contribué à la popularité croissante de ce mode de transport. On estime qu'à elle seule, l'amélioration des délais de transit équivaut à une réduction tarifaire variant entre 20 p. 100 et 5,2 p. 100[16].

Une autre amélioration significative dans le transport international touche le transport aérien. Le coût du transport aérien a diminué considérablement, tant pour les marchandises que pour les passagers, reculant d'environ le tiers depuis les années 60. Ce que cette baisse de coût ne révèle pas, mais qui a une importance tout aussi grande, est la fréquence accrue des vols et des liaisons directes. Bien que le transport aérien soit encore sensiblement plus coûteux que le transport maritime, il est par contre plus rapide. Une autre démonstration de l'importance du temps dans le coût du commerce est le recours croissant au transport aérien dans les échanges commerciaux. Ainsi, plus du tiers des exportations américaines en valeur sont maintenant expédiées par voie aérienne, et ce chiffre passe à plus de la moitié si l'on exclut les exportations au Canada et au Mexique (où le transport terrestre est particulièrement important)[17]. Au Canada, 31 p. 100 des exportations à destination de pays autres que les États-Unis se font par la voie des airs, ce qui représente à peu près le double du niveau observé il y a seulement dix ans.

Tout considéré, on estime que l'avènement de moyens de transport plus rapides (transport aérien et transport océanique plus rapide) équivaut à une réduction tarifaire sur les biens manufacturiers variant entre 32 p. 100 et 9 p. 100 de 1950 à 1998[18].

Amélioration des technologies de l'information et des communications (TIC)

Les améliorations qui ont marqué les communications – coût moins élevé, service plus fiable, accès accru à toutes les formes de communication, y compris la voix, la vidéo et les données – facilitent l'exercice d'un contrôle sur les opérations éloignées, la conclusion des transactions, l'accès à l'information et la coordination des activités. En outre, les progrès des TIC ont rendu possible le commerce de services qui auraient été considérés non commercialisables dans le passé, par exemple la programmation, la prestation de services financiers ou l'interprétation d'un rayon X par un radiologiste.

On a calculé que le coût moyen de traitement de l'information est passé de 75 dollars à moins d'un centième de cent par million d'opérations entre 1960 et 1990. Par ailleurs, le coût d'un appel téléphonique de trois minutes entre New York et Londres a chuté de 245 dollars en 1930 à moins de 50 dollars en 1960, à 3 dollars en 1990 et à environ 35 cents en 1999 (tous exprimés aux prix de 1990)[19].

Ces chiffres ne révèlent que la pointe de l'iceberg pour ce qui est de saisir l'effet de transformation des progrès technologiques sur les échanges commerciaux. À titre d'exemple, la normalisation des formats de logiciels permet aujourd'hui à un ingénieur se trouvant en Russie de collaborer à la production d'un dessin technique avec un collègue de Winnipeg, mais aucune statistique ne peut saisir de façon adéquate cette innovation.

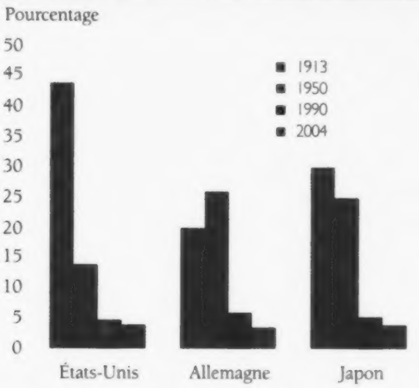
16 Pour une analyse plus détaillée des tendances des tarifs d'expédition internationaux, voir Hummels, 1999.

17 Hummels, 2001.

18 *Ibidem.*

19 ONU, *Rapport sur le développement humain*, 1999.

Droits de douane en pourcentage de la valeur des biens manufacturés



Sources : CNUCED, 1994, et OMC, 2004, cités dans Acocella, 2005.

Réduction des barrières au commerce et à l'investissement international et adoption de politiques économiques favorables au marché

Le GATT a été créé par 23 pays en 1948 et comptait 128 membres au moment de devenir l'OMC, en 1995. Depuis, le nombre de membres a atteint 150. Il existe aujourd'hui plus de 300 accords commerciaux bilatéraux et régionaux, contre seulement 120 en 1995. Le nombre de traités bilatéraux en matière d'investissement a augmenté encore plus rapidement, passant de 385 en 1989 à 1 857 en 1999, et à plus de 2 500 en 2006[20]. Les taux tarifaires moyens entre les pays de l'OCDE ont dégringolé, passant d'environ 40 p. 100 au lendemain de la Seconde Guerre mondiale à environ 4 p. 100 en 1993[21]. Mais toutes les réductions de barrières au commerce ou à la circulation des capitaux ne sont pas survenues au moment de joindre les rangs de l'OMC ou de conclure un accord bilatéral de libre-échange ou d'investissement. Une bonne partie de ces baisses s'est faite unilatéralement, notamment dans plusieurs pays en développement qui étaient conscient qu'une telle libéralisation serait bonne pour l'économie locale. En 1997, l'Inde avait déjà abaissé son taux tarifaire moyen à 30 p. 100, alors qu'il était de 82 p. 100 en 1990; le Brésil a réduit son taux tarifaire moyen de 25 p. 100 en 1991 à 12 p. 100 en 1997, tandis que la Chine l'a ramené de 43 p. 100 en 1992 à 18 p. 100 en 1997[22]. Qui plus est, non seulement les obstacles au commerce et à l'investissement international sont-ils tombés, mais d'autres réformes favorables au marché ont été mises en place. Dans certains cas, il y a eu l'effondrement du communisme; dans d'autres, des réformes axées sur le marché au sein du régime communiste; dans d'autres cas encore, il y a eu réforme des politiques internes, en délaissant les mesures de substitution des importations pour embrasser des politiques d'expansion tournées vers l'extérieur.

La fabrication

À la fin de 2006, le secteur manufacturier employait un peu plus de 1,8 million de Canadiens, soit 12,8 p. 100 de l'emploi total au Canada. La part du PIB détenue par le secteur manufacturier était légèrement supérieure à 15,9 p. 100, reflétant une productivité et une rémunération supérieures à la moyenne nationale dans la fabrication. Le salaire manufacturier moyen atteignait 45 000 dollars, comparativement à une rémunération moyenne de 35 000 dollars pour l'ensemble des industries. Au Canada, comme dans la plupart des pays avancés, la part du PIB et de l'emploi du secteur manufacturier régresse depuis assez longtemps, bien que la valeur de la production manufacturière soit demeurée relativement stable. Une partie de ce déclin relatif découle de l'impartition des services – des services autrefois considérés comme faisant partie de la fabrication et qui sont maintenant produits par des entreprises distinctes, et donc classés comme appartenant au secteur des services. En outre, les consommateurs de la plupart des pays avancés consomment une plus grande part de services en comparaison des produits manufacturés. Les autres grands facteurs ayant contribué à cette tendance sont la hausse de la productivité manufacturière, qui a permis de maintenir la production élevée en employant moins de gens et, enfin, le déplacement des activités manufacturières vers l'étranger.

La part du secteur manufacturier dans l'économie canadienne a enregistré une reprise de courte durée dans les années 90, touchant un sommet de 19,0 p. 100 en 2000 sous l'effet de l'ALE Canada-États-Unis et de la dépréciation de la monnaie[23]. Plus

20 CNUCED, *Rapport sur l'investissement dans le monde, 2006*.

21 « The Road to Cancun ». OECD in Washington, no 45, juillet 2003.

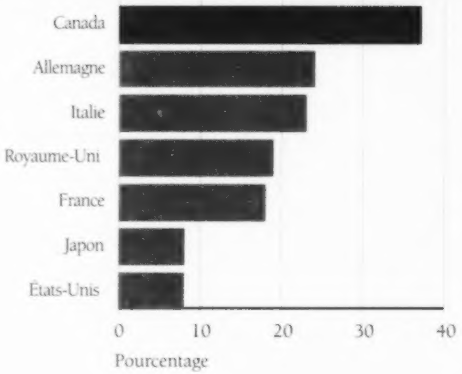
22 ONU, *Rapport sur le développement humain*, « La mondialisation à visage humain », 1999.

23 Pour plus de détails sur ce point, voir Curtis et Sydor, 2005.

récemment, le secteur manufacturier canadien a traversé des années difficiles. L'emploi manufacturier au Canada a fléchi de 11,8 p. 100 (244 000 emplois) depuis son sommet de novembre 2000, bien que la production réelle ait beaucoup moins diminué, cédant seulement 2,7 p. 100 entre 2000 et 2006. Durant cette période, les exportations manufacturières canadiennes ont reculé de 3,6 milliards de dollars en termes nominaux, tandis que les importations augmentaient de 22,4 milliards de dollars. Les facteurs qui ont dicté ce déplacement des exportations vers les importations sont notamment la forte appréciation du dollar canadien (passé de 0,64 dollar É U. en 2002 à 0,88 dollar É. U. en 2006, un gain de 38,5 p. 100) et la restructuration du secteur de l'automobile. Les exportations canadiennes de voitures et de pièces étaient en baisse de 13,4 milliards de dollars, ce qui signifie qu'à l'exclusion de ce secteur, les exportations manufacturières auraient progressé de 9,8 milliards de dollars. Cependant, en raison de l'essor qu'a connu la fabrication au cours des années 90, le déclin actuel du secteur manufacturier laisse tout de même le Canada avec une part plus élevée d'activités manufacturières dans le PIB que plusieurs autres économies développées (et une part plus faible pour les services, un point sur lequel nous reviendrons en détail plus loin).

Bien qu'une partie de ce repli puisse être attribuée à la délocalisation d'activités manufacturières, il est probable que ce facteur n'ait joué qu'un rôle modeste. En 2003, la dernière année pour laquelle des données sont disponibles, le déficit commercial au poste des produits manufacturés ne représentait que deux millièmes de un pour cent de la production manufacturière canadienne. Ainsi, même si le déficit commercial avait plus que doublé en 2006, il demeurait minime en comparaison de la production totale de l'industrie. En outre, une enquête récente des Manufacturiers et exportateurs du Canada a fait ressortir que l'un des problèmes les plus sérieux auxquels font face les fabricants est la pénurie de travailleurs qualifiés[24]. Cela incite à penser que non seulement les emplois manufacturiers hautement qualifiés ne quittent pas le Canada, mais il semble y avoir une demande excédentaire dans ce domaine à l'heure actuelle.

Ratio des intrants importés à l'impartition sur le marché intérieur (pays du G7)



Source : OECD, 2006.

Les fabricants canadiens s'approvisionnent-ils sur le marché international?

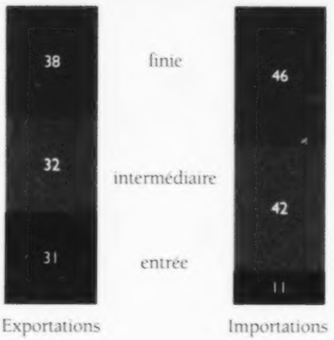
Une préoccupation exprimée est que les entreprises canadiennes ne profitent pas de l'essor des chaînes de valeur mondiales en s'approvisionnant sur le marché international. On fait valoir qu'en se procurant à l'étranger certains intrants intermédiaires, les manufacturiers canadiens pourraient devenir plus concurrentiels et développer d'autres activités à valeur élevée au Canada.

Pour étayer l'argument voulant que les entreprises canadiennes n'achètent pas à l'étranger, en 2002 – l'année la plus récente pour laquelle des données comparables sont disponibles – il y avait environ 44 500 établissements exportant des biens à l'étranger, mais près de 64 200 établissements important des biens, un nombre près de 50 p. 100 plus élevé. Cependant, beaucoup de ces importateurs sont des détaillants ou des grossistes qui importent des biens finals, et seulement 16 700 étaient des manufacturiers – qui avaient une probabilité beaucoup plus élevée d'importer des intrants intermédiaires. Cela se compare à environ 20 800 manufacturiers exportateurs.

En revanche, 37 p. 100 des intrants intermédiaires utilisés au Canada en 2003 étaient importés. Cela place le Canada dans le tiers supérieur des pays de

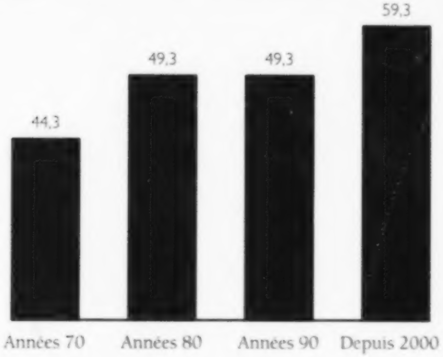
24 *Magazine 20/20*, mai-juin 2007.

Étape du commerce canadien du point de vue de l'importateur* (pourcentage)



* Les 25 principaux biens échangés en 2005, en excluant les effets de prix.
Source : Conference Board du Canada, *Canada's Changing Role in Global Supply Chains*, mars 2007.

Part moyenne du commerce intégré verticalement avec les États-Unis



Source : Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, « La portée et la signification des échanges intra-industrie dans le commerce de marchandises Canada-États-Unis », *Septième Rapport annuel sur le commerce international du Canada : le point sur le commerce 2006*.

l'OCDE et au premier rang des pays du G7 quant au ratio des intrants importés aux intrants acquis sur le marché intérieur[25]. Cette observation est appuyée par les résultats de Baldwin et Gu (2007), qui montrent que la composante étrangère des intrants matériels au Canada a plus que doublé sur la période 1961-2003. On peut donc en conclure que, si les entreprises établies au Canada profitent des occasions d'approvisionnement du marché international pour demeurer concurrentielles, il se peut que les entreprises de plus petite taille ne participent pas autant que les grandes entreprises de propriété canadienne ou étrangère opérant au Canada.

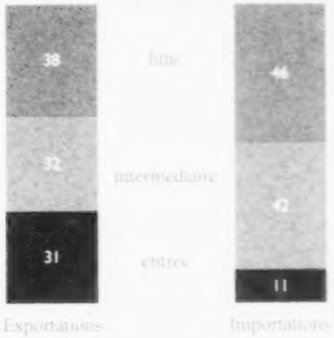
Où les fabricants canadiens s'insèrent-ils dans les chaînes de valeur mondiales?

Une façon de répondre à cette question est d'examiner ce que le Canada importe et exporte dans l'optique de l'autre pays. Fait peu étonnant, une part élevée des exportations canadiennes est constituée de biens de premier niveau, c'est-à-dire des biens non transformés comme les ressources et les biens à base de ressources. Si l'on exclut les biens de premier niveau, le Canada montre une proportion un peu plus élevée de produits finis que de biens intermédiaires dans les exportations restantes. Du côté des importations, les biens de premier niveau occupent une place relativement limitée, tandis que les biens finis représentent une part légèrement plus élevée que les biens intermédiaires. Comme environ la moitié des échanges du Canada (exportations et importations) hors de la catégorie des biens de premier niveau consiste en produits finis, il est difficile de savoir si cela est élevé en comparaison des autres pays et de dire si le Canada participe ou non aux chaînes de valeur mondiales. En outre, l'interprétation de ces données est risquée, puisqu'une part croissante du commerce mondial porte sur des produits différenciés, ce qui signifie qu'il n'est pas exceptionnel que le Canada importe des pièces de voiture pour ensuite exporter des voitures, et aussi importer des voitures d'autres marques. Il est aussi difficile de dire, à partir de ces renseignements, si le Canada se spécialise dans la production d'intrants intermédiaires ou dans l'assemblage de produits finis.

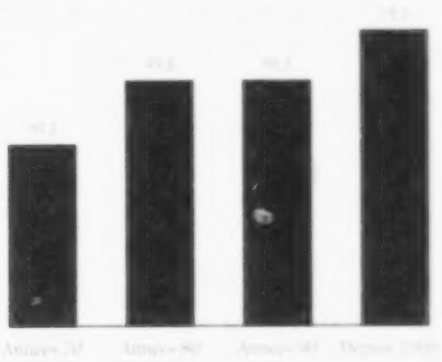
Une mesure qui pourrait nous éclairer davantage sur cette tendance est le commerce verticalement intégré, c'est-à-dire le commerce au sein d'une industrie portant sur différentes étapes de la production, comme l'importation de pièces de voiture et l'exportation de véhicules assemblés. La proportion du commerce canado-américain qui est intégrée verticalement a augmenté au cours des deux dernières décennies et représente aujourd'hui plus de la moitié du commerce canadien, ce qui signifie que le Canada importe des biens intermédiaires pour ensuite exporter des produits plus finis, ou vice-versa. Cette observation

25 OCDE, « Draft Synthesis Report on Global Value Chains », 2006.

Étape du commerce canadien du point de vue de l'importateur* (pourcentage)



Part moyenne du commerce intégré verticalement avec les États-Unis



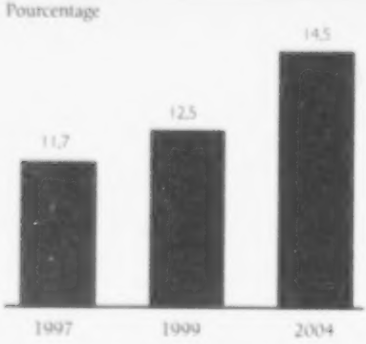
l'OCDE et au premier rang des pays du G7 quant au ratio des intrants importés aux intrants acquis sur le marché intérieur[25]. Cette observation est appuyée par les résultats de Baldwin et Gu (2007), qui montrent que la composante étrangère des intrants matériels au Canada a plus que doublé sur la période 1961-2003. On peut donc en conclure que, si les entreprises établies au Canada profitent des occasions d'approvisionnement du marché international pour demeurer concurrentielles, il se peut que les entreprises de plus petite taille ne participent pas autant que les grandes entreprises de propriété canadienne ou étrangère opérant au Canada.

Une façon de répondre à cette question est d'examiner ce que le Canada importe et exporte dans l'optique de l'autre pays. Fait peu étonnant, une part élevée des exportations canadiennes est constituée de biens de premier niveau, c'est-à-dire des biens non transformés comme les ressources et les biens à base de ressources. Si l'on exclut les biens de premier niveau, le Canada montre une proportion un peu plus élevée de produits finis que de biens intermédiaires dans les exportations restantes. Du côté des importations, les biens de premier niveau occupent une place relativement limitée, tandis que les biens finis représentent une part légèrement plus élevée que les biens intermédiaires. Comme environ la moitié des échanges du Canada (exportations et importations) hors de la catégorie des biens de premier niveau consiste en produits finis, il est difficile de savoir si cela est élevé en comparaison des autres pays et de dire si le Canada participe ou non aux chaînes de valeur mondiales. En outre, l'interprétation de ces données est risquée, puisqu'une part croissante du commerce mondial porte sur des produits différenciés, ce qui signifie qu'il n'est pas exceptionnel que le Canada importe des pièces de voiture pour ensuite exporter des voitures, et aussi importer des voitures d'autres marques. Il est aussi difficile de dire, à partir de ces renseignements, si le Canada se spécialise dans la production d'intrants intermédiaires ou dans l'assemblage de produits finis.

Une mesure qui pourrait nous éclairer davantage sur cette tendance est le commerce verticalement intégré, c'est-à-dire le commerce au sein d'une industrie portant sur différentes étapes de la production, comme l'importation de pièces de voiture et l'exportation de véhicules assemblés. La proportion du commerce canado-américain qui est intégrée verticalement a augmenté au cours des deux dernières décennies et représente aujourd'hui plus de la moitié du commerce canadien, ce qui signifie que le Canada importe des biens intermédiaires pour ensuite exporter des produits plus finis, ou vice-versa. Cette observation

25 OCDE, « Draft Synthesis Report on Global Value Chains », 2006

Part des avoirs des filiales manufacturières américaines détenue par le Canada



Données : États-Unis, Bureau of Economic Analysis.

appuie fortement l'hypothèse selon laquelle le Canada participe activement aux chaînes de valeur mondiales tout en accroissant l'importance de ces chaînes pour l'économie canadienne[26].

On a aussi affirmé que la dépendance des exportations canadiennes, et en particulier du secteur manufacturier, à l'égard du marché américain avait été exagérée parce que les exportateurs canadiens vendent à des multinationales américaines qui exportent ensuite vers de nombreuses autres destinations. Il n'existe pas de données sur la part des exportations canadiennes aux États-Unis représentant des ventes à des multinationales américaines, qui peuvent elles-mêmes réexpédier des produits au Canada ou vers les marchés étrangers. Cependant, nous savons que 34 p. 100 du commerce Canada-États-Unis est constitué d'échanges intra-firme, c'est-à-dire entre des divisions de la même entreprise opérant de part et d'autre de la frontière. En outre, 58,9 milliards de dollars É. U. d'importations de biens aux États-Unis proviennent de filiales américaines au Canada qui vendent des produits à leur société mère. En appliquant le même ratio aux achats totaux faits par les sociétés mères aux États-Unis (en tenant compte des achats auprès d'entreprises non affiliées), on peut faire valoir qu'une tranche supplémentaire de 70 milliards de dollars É. U. d'importations de biens aux États-Unis en provenance du Canada représente des achats faits par des multinationales américaines auprès d'entreprises non affiliées au Canada – essentiellement, la moitié des importations américaines du Canada représente des expéditions de filiales américaines au Canada à la société mère (dans une proportion de 45,6 p. 100) ou des expéditions de biens d'entreprises canadiennes non affiliées à des multinationales américaines (dans une proportion de 54,4 p. 100)[27].

Le Canada en tant que destination concurrentielle pour la fabrication dans le monde

Comme nous le faisons valoir dans ce rapport, l'enjeu le plus important associé à l'essor des chaînes de valeur mondiales pour le Canada est de réussir à attirer et à conserver des activités à valeur élevée au Canada. Au moment où les tâches deviennent plus mobiles à l'échelle internationale, la concurrence venant de l'extérieur pour attirer ces activités augmentera et de légères différences dans le contexte économique pourraient avoir une importance croissante.

Pour l'ensemble du secteur manufacturier, le tableau est partagé. Comme nous l'avons déjà indiqué, l'économie canadienne affiche toujours une part d'activités manufacturières supérieure à celle de la plupart des autres pays avancés, mais néanmoins inférieure à certains pays, comme l'Allemagne. En outre, même si le secteur manufacturier au Canada a progressé en proportion de l'économie durant les années 90, sous l'impulsion de l'ALE Canada-États-Unis, de l'ALENA et de la baisse du dollar canadien, il éprouve des difficultés depuis quelques années.

Les excédents ou les déficits commerciaux peuvent nous instruire sur la nature de l'avantage comparatif d'un pays. Le Canada a généralement enregistré de légers déficits dans ses échanges manufacturiers durant les années 90 et au début des années 2000, inscrivant des excédents seulement en 1995 et 1996. Depuis 2002, année où le dollar canadien a commencé à s'apprécier, le déficit du commerce des produits manufacturés du Canada a généralement augmenté. En 2006, il a touché un sommet récent à 27,8 milliards de dollars, soit un peu moins de 9 p. 100 des

26 « La portée de la signification des échanges intra-industrie dans le commerce de marchandises Canada-États-Unis », encadré B, *Septième rapport annuel sur le commerce international du Canada – Le point sur le commerce*, 2006, Affaires étrangères et Commerce international Canada.

27 Ces calculs sont très approximatifs et devraient être interprétés avec prudence.

exportations manufacturières. Mais ce chiffre dissimule beaucoup d'information. Le Canada enregistre des excédents commerciaux enviables dans plusieurs industries manufacturières, certaines liées à la transformation des ressources mais d'autres fabriquant des produits de haute technologie.

Dans l'ensemble, le Canada a eu beaucoup de succès pour ce qui est d'attirer des installations manufacturières de l'étranger. Environ la moitié du secteur, mesurée par les avoirs ou les revenus, est constituée de producteurs étrangers. Le Canada a réussi à obtenir encore plus d'investissements des États-Unis, le plus gros investisseur au pays. La part des installations manufacturières des multinationales américaines au Canada, mesurée en fonction des avoirs, est passée de 11,7 p. 100 en 1997 à 14,5 p. 100 en 2004, ce qui voudrait dire que le Canada demeure une destination attrayante pour l'investissement manufacturier.

Les services

Pour plusieurs, la préoccupation la plus sérieuse que pose l'expansion des chaînes de valeur mondiales est la délocalisation des services. Si l'on considère depuis longtemps que les activités manufacturières se prêtent au commerce, on a souvent soutenu que toute perte d'emploi manufacturier serait largement compensée par des emplois de meilleure qualité, plus propres et mieux payés dans le secteur des services. Mais d'où viendront les emplois si ces tâches peuvent être effectuées aussi bien dans un pays à faible coût?

Comme nous l'avons indiqué dans une section antérieure, les estimations du nombre d'emplois du secteur des services qui pourraient être délocalisables varient beaucoup, mais certaines sont très élevées. Une autre préoccupation a trait au fait qu'un nombre significatif des postes jugés depuis peu délocalisables sont considérés comme des emplois bien rémunérés et modérément spécialisés.

La possibilité que des marchés émergents, où les taux de salaire sont beaucoup plus bas, rivalisent pour l'obtention de ces postes est au centre des préoccupations. Une étude situe le nombre de jeunes professionnels dans les pays en développement à 33 millions[28]. Cela se compare à environ 15 millions dans les pays à salaires élevés. Si l'on inclut le personnel de soutien, les médecins et les infirmières de tous les groupes professionnels, le chiffre passe à 392,8 millions dans les pays à faibles salaires et à 181,3 millions dans les pays à salaires élevés[29]. Mais tous les travailleurs qualifiés ne sont pas de même qualité. Selon une autre estimation, seulement 13 p. 100 environ de ces personnes offriraient un niveau de qualité suffisant pour travailler au service d'une multinationale d'envergure mondiale dans leur domaine de compétence. Utilisant une mesure plus générale des personnes qui possèdent un diplôme universitaire, le nombre possible de travailleurs qualifiés en Chine s'établit à 930 000 et, en Inde, à 750 000, comparativement à 1,5 million dans l'UE, 1,3 million aux États-Unis et 129 000 au Canada[30].

Dans quelle mesure y a-t-il délocalisation des services au Canada?

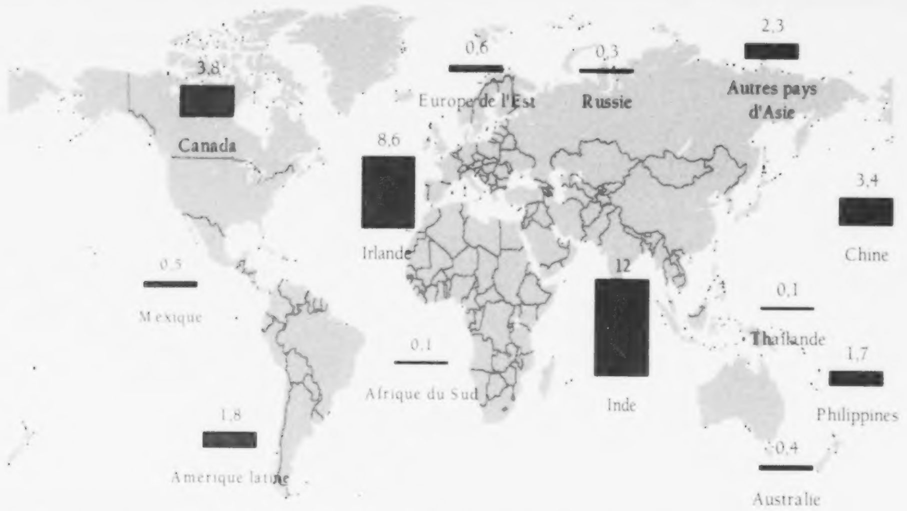
Le Canada enregistre actuellement un important déficit dans son commerce des services qui, dans une certaine mesure, pourrait être interprété comme une forme de délocalisation des services. Cependant, à l'instar du secteur manufacturier, ce déficit est minuscule en comparaison avec la production totale du secteur, ce qui permet de penser que la délocalisation des services n'a eu jusqu'ici qu'une incidence minimale sur l'emploi au Canada. En 2005, le Canada a exporté des services commerciaux pour une valeur de 35,1 milliards de dollars, tandis que les importations de services ont atteint 37,9 milliards de dollars, entraînant un déficit de 2,8 milliards de dollars dans les échanges de services commerciaux. Le Canada affiche de modestes excédents dans les services d'informatique et d'information (1,6 milliard de dollars) et les services de gestion (0,2 milliard de dollars), les deux catégories de services commerciaux le plus étroitement associées au phénomène de la délocalisation. En outre, 88 p. 100 des importations de services commerciaux au Canada provenaient de pays riches –

28 Les jeunes professionnels englobent les ingénieurs, les spécialistes du domaine de la finance et de la comptabilité, les analystes, les chercheurs en science de la vie et les professionnels généralistes qui possèdent une formation universitaire et jusqu'à sept ans d'expérience.

29 Selon un échantillon de 28 pays à faibles salaires et de 8 pays à salaires élevés. McKinsey Global Institute, *The Emerging Global Labour Market*, 2005.

30 États-Unis, National Science Foundation, 2007.

Impartition de services à l'étranger (ISCE et TI)[1] milliards de dollars É.-U., 2003



[1] Impartition des services commerciaux à l'étranger et technologies de l'information

Source : McKinsey Global Institute, The Emerging Global Labour Market, juin 2005.

le Canada enregistrait un excédent commercial notable de 3,1 milliards de dollars avec les pays à faibles salaires en 2004, la dernière année pour laquelle des données sont disponibles. Les échanges de services commerciaux du Canada avec l'Inde représentaient seulement un cinquième de un pour cent des importations totales de services commerciaux du Canada. Qui plus est, le Canada avait un excédent de 37 millions de dollars avec l'Inde, équivalant à près de la moitié des importations en provenance de ce pays en 2004. Tout ce que l'on peut dire est que les importations de services commerciaux indiens au Canada ont crû rapidement au cours des dernières années, ayant plus que triplé depuis 1999 et augmenté de 73 p. 100 de 2003 à 2004. L'étude récente de Morissette et Johnson (2007) corrobore une telle interprétation. Les auteurs ont constaté qu'à l'exception des emplois de soutien administratif, rien n'indique que les postes les plus vulnérables à la délocalisation aient enregistré une croissance plus faible de l'emploi. Entre 2000 et 2006, l'emploi dans les professions susceptibles d'être touchées par la délocalisation des services a progressé de 1,8 p. 100 l'an, en moyenne. L'emploi dans les autres professions a augmenté au même rythme[31].

Dans le cas des postes de soutien administratif, les auteurs concluent que les pertes sont survenues trop tôt et dans des secteurs qui risquent peu d'être vulnérables à la délocalisation. Ainsi, ils n'ont probablement aucun lien avec ce phénomène.

Baldwin et Gu (2007) ont perçu une tendance à l'accroissement de l'impartition des services (remplacer ce qui était auparavant exécuté à l'interne) entre 1961 et 2003 dans le secteur manufacturier, mais cette tendance est encore plus prononcée dans le secteur des services. En outre, une part croissante de ces achats provenait de l'extérieur du pays (délocalisation). La part des importations d'intrants de services a presque triplé au cours de cette période. Les auteurs ont aussi observé que la délocalisation des services est associée à un mouvement vers les activités à plus grande valeur ajoutée au Canada, mais n'a pas eu d'effet favorable sur l'emploi dans les services.

Comme dans le secteur manufacturier, on se préoccupe aussi du fait que les entreprises canadiennes ne tirent pas pleinement parti des occasions qu'offre la

31 Morissette et Johnson, 2007.

capacité de déplacer certaines tâches vers des régions à faible coût. À titre d'exemple, on a constaté qu'une augmentation d'un point de pourcentage de la délocalisation dans le secteur des services entraînait une hausse de 0,43 à 0,57 point de pourcentage de la productivité du travail[32].

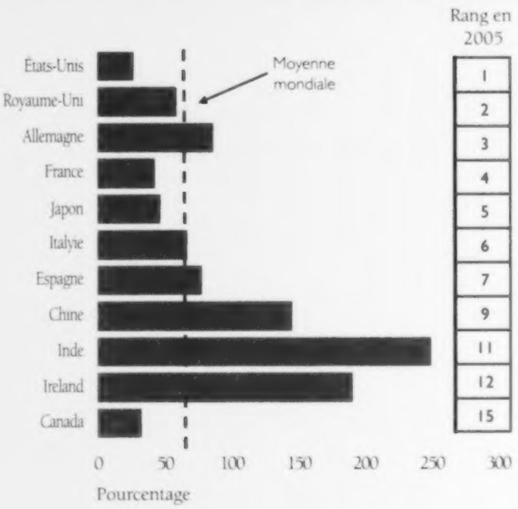
Comme on pouvait s'y attendre, l'impartition a eu une incidence positive sur les salaires des travailleurs non affectés à la production, sur les salaires des travailleurs qualifiés et sur l'emploi de la main-d'œuvre qualifiée[33].

Le Canada en tant que destination de la délocalisation des services (impartition venant de l'étranger)

On a affirmé que le Canada était un bénéficiaire net de la délocalisation des services. Une étude du McKinsey Global Institute (2005) a classé le Canada au troisième rang dans le monde, derrière l'Inde et l'Irlande, en termes de destination des services délocalisés. Mais cela semble porter surtout sur des centres d'appel de premier niveau plutôt que sur des services de TI hautement spécialisée. Si le Canada représentait 11 p. 100 des nouveaux centres d'appel, il ne comptait que pour 2 p. 100 des centres de technologie de l'information à haute valeur ajoutée[34]. En utilisant à nouveau les soldes commerciaux comme indicateur de l'avantage comparatif, on peut opposer à cela que le Canada enregistre des excédents commerciaux appréciables dans plusieurs catégories de services commerciaux parmi les plus étroitement associées à la délocalisation des services. Ainsi, le Canada a exporté près de 40 p. 100 plus de services d'informatique et d'information et de services d'architecture, de génie et d'autres services techniques qu'il n'en a importés en 2005.

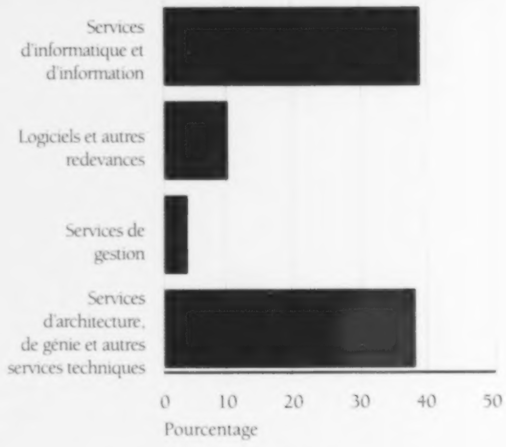
Cependant, le Canada semble accuser un certain retard dans l'évolution vers une économie de services de façon générale. La part des services dans l'ensemble de l'économie est l'une des plus faibles des pays du G7. Et même si le Canada se classe au neuvième rang dans le monde pour ses exportations de marchandises, il n'arrivait qu'au quinzième rang pour les exportations de services en 2005. Ce classement est loin derrière celui de nombreux pays de plus petite taille,

Croissance des exportations de services (2000-2005)



Données : OMC.

Excédent commercial en pourcentage des exportations (2005)



Données : Statistique Canada.

comme les Pays-Bas, l'Irlande, la Belgique et l'Autriche, et représentait le second plus bas taux de croissance parmi les quinze premiers pays, un indice que le

32 Amity et Wei, 2004b.

33 Feenstra et Hanson, 1999; Hijzen, Gorg et Hine, 2003; et Egger et Egger, 2001, respectivement.

34 Trefler, 2006-01.

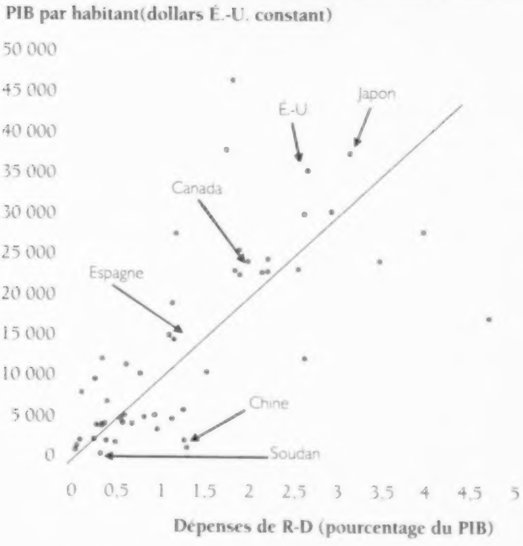
Canada prendra encore plus de retard si la tendance se maintient. Le Canada attire aussi moins d'investissement dans les services spécialisés par rapport à la taille du secteur. Alors que les entreprises sous contrôle étranger représentent plus de 50 p. 100 des avoirs du secteur manufacturier, elles ne comptent que pour 15,5 p. 100 des entreprises de services professionnels, scientifiques et techniques.

Pour résumer, la délocalisation des services bien rémunérés vers les pays à faibles salaires ne constitue pas un enjeu à l'heure actuelle pour le Canada, et même si ce phénomène progresse rapidement, il demeurera limité dans sa portée pour quelque temps encore. La question plus générale qui se pose pour le Canada est peut-être de savoir pourquoi il n'est pas un acteur plus important sur la scène mondiale dans les industries de services à haute valeur et à forte concentration de savoir, et comment il pourrait devenir une destination de choix à partir de laquelle exporter ces services sur le marché mondial.

La recherche-développement (R-D)

La recherche-développement (R-D) est l'une des activités économiques les plus convoitées. L'innovation est la seule méthode par laquelle un pays peut aspirer à plus long terme à un meilleur niveau de vie pour ses citoyens. S'il est possible de faire travailler plus de gens, de les faire travailler de plus longues heures ou de leur donner plus de machines pour faire leur travail, on ne pourra progresser ainsi que pour un temps. Ce n'est qu'en trouvant de nouvelles méthodes de travail, en apportant des améliorations aux machines et en enrichissant les connaissances humaines, tout en faisant des percées dans tous les domaines – des produits électroniques ménagers, aux médicaments permettant de sauver des vies et aux technologies environnementales – qu'une société pourra améliorer constamment son niveau de vie.

Dépenses de R-D et niveau de vie



Données pour 2004.
Source : Calculs du Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada, à l'aide de données tirées de la Base de données sur les indicateurs du développement dans le monde, de l'ONU.

En outre, les emplois en R-D sont perçus comme assez bien rémunérés, fournissant du travail à des personnes hautement qualifiées, procurant des retombées à la collectivité avoisinante et suscitant un niveau encore plus élevé de R-D. À titre d'exemple, la ville d'Ottawa profite non seulement des établissements de recherche gouvernementaux et des grandes entreprises qui ont choisi d'y établir leurs activités de R-D, mais aussi de toutes les petites entreprises – et celles qui ont grandi depuis – favorisées par cet investissement initial. Selon Research Infosource, 27 des 100 plus grandes entreprises en termes de dépenses de R-D au Canada sont basées à Ottawa, tandis que 27 p. 100 des dépenses totales de R-D de ces 100 entreprises se font dans la région d'Ottawa. En effectuant de la R-D et en mettant au point de nouveaux produits ou services, une entreprise exerce par ailleurs un plus grand pouvoir sur les prix, ce qui lui permet de réinvestir ses bénéfices dans l'économie locale plutôt que de simplement rivaliser au niveau des prix. Cet aspect prend plus d'importance alors qu'un nombre croissant d'activités deviennent banalisées.

Tous les pays reconnaissent l'importance de la R-D pour maintenir et faire progresser leur niveau de vie. Il n'est donc pas étonnant qu'ils rivalisent de plus en plus pour attirer des activités de R-D. À l'instar de beaucoup d'autres secteurs d'activité, les marchés émergents sont de plus en plus présentes dans ce secteur.

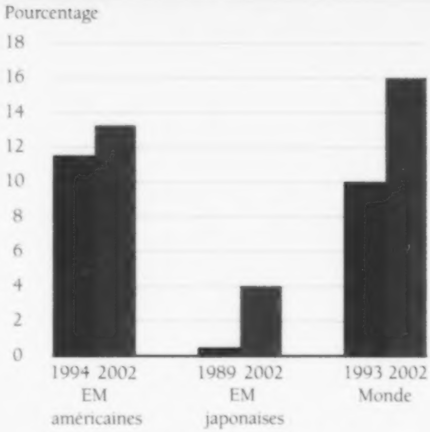
Mais la mobilité des activités de R-D augmente parallèlement à celle des autres étapes de la chaîne de valeur. Alors que, dans le passé, ces fonctions auraient été situées à proximité du siège social de l'entreprise à cause de la nature complexe et tactile des activités de

R-D et du besoin pour les chercheurs d'avoir des contacts directs, cela est aujourd'hui moins nécessaire. Les choses ont évolué ainsi pour diverses raisons, dont certaines sont liées aux facteurs mêmes qui influent sur d'autres fonctions, par exemple les progrès technologiques qui facilitent les communications à distance à plus bas coût. Après tout, Internet a d'abord été adopté par les chercheurs pour communiquer et coordonner leurs travaux. Les logiciels normalisés permettent à un ingénieur de consulter et de modifier un dossier produit par un collègue à l'autre bout de la planète, ouvrant la possibilité à des travaux de R-D en continu. Même des progrès en apparence sans lien, par exemple la libéralisation du transport aérien qui a permis un plus grand nombre de liaisons directes à moindre coût, facilitent les communications et l'exercice d'un contrôle. Qui plus est, alors que les entreprises font face à la concurrence, elles doivent rechercher des méthodes leur permettant d'améliorer leur efficacité et d'accroître la valeur de l'ensemble de leurs fonctions, y compris la R-D, ce qui les amène à envisager de déplacer ces fonctions pour avoir accès à des compétences spécialisées, réduire leurs coûts, ou pour d'autres raisons.

Ainsi, les entreprises multinationales allemandes ont établi un plus grand nombre de centres de R-D hors de l'Allemagne durant les années 90 qu'au cours des 50 années précédentes[35]. Les multinationales dépensent plus en R-D, tant dans leur pays d'origine qu'à l'étranger, mais leurs dépenses hors du pays d'origine ont augmenté deux fois plus rapidement. En moyenne, 16 p. 100 des dépenses de R-D des entreprises multinationales ont eu lieu hors du pays d'origine en 2002, en hausse par rapport au niveau de seulement 10 p. 100 observé en 1993. La proportion des dépenses de R-D des multinationales américaines hors des États-Unis est passée de 11,5 p. 100 en 1994 à 13,3 p. 100 en 2002. Même si ce changement semble modeste – 1,8 point de pourcentage – il représente 2,9 milliards de dollars É.-U., soit près du tiers des dépenses totales de R-D des entreprises canadiennes au cours de la même année.

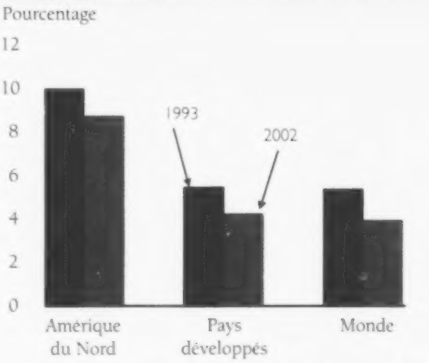
La performance globale du Canada au chapitre de la R-D est peu reluisante. En proportion du PIB, la R-D au Canada est passée de 1,7 p. 100 en 1995 à 2,0 p. 100 en 2006, ce qui demeure inférieur à la moyenne de l'OCDE, soit 2,3 p. 100. De plus, une bonne partie

Dépenses étrangères en R-D en pourcentage des dépenses totales des entreprises multinationales (EM)



Source : Calculs du Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada à l'aide de données tirées du *Rapport sur l'investissement dans le monde 2005*, de la CNUCED.

Part du Canada dans les dépenses de R-D des entreprises multinationales hors de leur pays d'origine

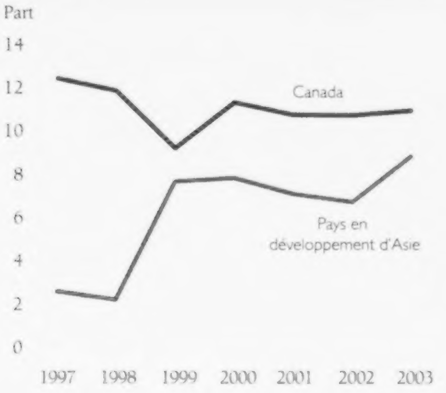


Source : Calculs du Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada à l'aide de données tirées du *Rapport sur l'investissement dans le monde 2005*, de la CNUCED.

de cette augmentation provient de la hausse des dépenses de R-D des gouvernements. En particulier, la part des dépenses de R-D émanant des établissements d'enseignement supérieur a augmenté de 10 points de pourcentage, pour atteindre 37 p. 100 de toutes les dépenses de R-D au Canada, tandis que les parts du gouvernement fédéral et des entreprises ont toutes deux diminué. Si l'on considère uniquement les dépenses du secteur des entreprises (en

35 CNUCED, *Rapport sur l'investissement dans le monde*, 2005.

Dépenses de R-D des entreprises multinationales américaines hors des États-Unis*



* * Filiales étrangères de propriété majoritaire américaine.
Source : Calculs du Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada, à l'aide de données du Bureau of Economic Analysis, des États-Unis.

excluant les secteurs gouvernemental et quasi-gouvernemental, tel que les établissements de soins de santé et les universités), les dépenses du Canada n'atteignent que 1,0 p. 100 de son PIB, soit environ les deux tiers de la moyenne de l'OCDE et beaucoup moins que les pays les plus performants comme la Finlande et le Japon (2,4 p. 100 dans chaque cas).

Les exportations canadiennes de services de R-D ont augmenté de 316 p. 100 entre 1990 et 2005 et représentent 8 p. 100 des exportations de services commerciaux du pays. Par ailleurs, les paiements au titre des redevances et des droits de licences ont littéralement explosé, grimpant de plus de 3 300 p. 100 depuis 1990; ils représentaient 12 p. 100 des exportations de services commerciaux en 2005. Bien que le Canada maintienne un important excédent commercial dans ses échanges de services de R-D, c'est l'inverse que l'on observe au poste des redevances et des droits de licences.

Fait intéressant, alors que les deux tiers des exportations canadiennes de services de R-D proviennent de sociétés affiliées depuis 2000, l'inverse était vrai durant les années 90. En effet, même si les entreprises multinationales ont effectué beaucoup plus de R-D pour l'exportation au cours de la période plus récente, il n'en a pas toujours été ainsi. Il se peut que les entreprises canadiennes de plus petite taille aient perdu en partie leur attrait au cours des dernières années sur le marché de l'impartition internationale des activités de R-D, quoique cela soit difficile à confirmer.

Les filiales étrangères (les entreprises de propriété étrangère présentes au Canada) comptent pour plus du tiers des dépenses de R-D du secteur des entreprises au Canada (ce qui est à peu près leur part de l'économie canadienne) et une autre tranche de 5 p. 100 provient d'entreprises canadiennes mais est financée par des sources étrangères. Cela signifie que près de 40 cents de chaque dollar de dépenses de R-D dans le secteur des entreprises au Canada sont liés d'une façon ou d'une autre à une source étrangère. Cela n'a rien d'étonnant puisque les 700 plus grandes entreprises au chapitre des dépenses de R-D dans le monde représentaient 69 p. 100 des dépenses globales des entreprises en R-D et que seul un petit nombre de ces entreprises sont canadiennes. Ainsi, la société Siemens dépense à elle seule en R-D plus que le Brésil ou la Russie[36].

Cependant, les mesures directes de l'attrait du Canada comme destination des activités de R-D des multinationales étrangères semblent indiquer que le pays n'affiche pas une bonne performance. La part du Canada en Amérique du Nord (Canada et États-Unis), dans l'ensemble des pays développés et même dans le total mondial a reculé dans tous les cas. Cela signifie que la part du Canada diminue non seulement parce qu'il doit faire face à de nouveaux concurrents, comme la Chine ou l'Inde, mais aussi parce qu'il doit rivaliser avec des pays développés, dont les pays de l'UE et le Japon, et ce qui est probablement plus important, les États-Unis – son principal rival en Amérique du Nord. Les multinationales établies aux États-Unis revêtent une importance toute particulière pour le Canada; pourtant, la performance du pays sur ce plan n'a pas non plus été robuste. La part du Canada a fléchi légèrement, passant de 12,5 p. 100 en 1997, à 11,0 p. 100 en 2003. Ce déclin de 1,5 point de pourcentage représente approximativement la valeur des dépenses de R-D des multinationales américaines en Australie.

L'importance des nouveaux acteurs est manifeste. Les économies en développement d'Asie représen-

36 *Ibidem.*

taient moins de 3 p. 100 des dépenses de R-D des multinationales américaines hors des États-Unis aussi récemment qu'en 1998, mais la cadence a augmenté rapidement par la suite et, en 2003, leur part atteignait près de 9 p. 100 – une hausse de plus du triple en seulement cinq ans. Dans la section consacrée à la fabrication, nous présentons le nombre total d'ouvriers peu spécialisés que la Chine, à elle seule, pourrait ajouter à l'économie mondiale. Mais le nombre de personnes qualifiées est peut-être plus important pour le Canada dans l'optique d'attirer et de conserver des activités à valeur élevée comme la R-D. Alors que les estimations du nombre de diplômés en sciences et en génie de ces économies émergentes varient beaucoup, nous retenons la suivante : selon le rapport de 2006 de la National Science Foundation des États-Unis, à venir jusqu'en 2002 (ou l'année la plus récente disponible), le nombre de personnes possédant un premier diplôme en sciences et en génie était de 534 000 en Chine, 176 000 en Inde, 60 000 au Canada et 416 000 aux États-Unis[37]. Nonobstant la grande variabilité des estimations du nombre de diplômés en sciences et en génie, on peut aussi s'interroger sur la qualité de la formation reçue. McKinsey arrive à la conclusion que 10 p. 100 des ingénieurs chinois et 25 p. 100 des ingénieurs indiens auraient une éducation de qualité suffisante pour être embauchés par une multinationale[38]. Néanmoins, on peut penser que les marchés émergents deviendront des concurrents de plus en plus redoutables pour la localisation internationale des activités de R-D mobiles, vivement convoitées.

Les sièges sociaux

Les sièges sociaux abritent souvent plusieurs des postes les mieux rémunérés au sein d'une entreprise, dans les domaines de la gestion, des finances, du contentieux, de la comptabilité, des ressources humaines, etc. On les appelle souvent les « fonctions du siège social » mais, comme pour d'autres étapes de la chaîne de valeur, leurs attaches à un emplacement donné ou à d'autres fonctions vont en s'affaiblissant. Ces fonctions deviennent de plus en plus mobiles. En effet, les craintes que suscite l'impartition à l'étranger tournent autour de l'exode possible de ces activités bien rémunérées et hautement qualifiées vers des pays où les salaires sont inférieurs. Et, plus encore que la R-D, les sièges sociaux peuvent avoir un impact sur l'économie locale, et dans certains cas sur l'économie nationale, bien au-delà de leur effet sur l'emploi direct – les banques ont peur de perdre des clients, les bourses de valeur craignent de perdre des inscriptions, tandis que les vérificateurs et les avocats redoutent de voir partir leur clientèle. De plus, le siège social incarne le pouvoir décisionnel de l'entreprise, il offre des postes de gestion supérieure auxquels peuvent aspirer tous les employés de l'entreprise, il est souvent associé aux œuvres philanthropiques locales et il peut servir de champion national. Pour ces raisons, les sièges sociaux et les fonctions qui les caractérisent figurent parmi les activités les plus convoitées. La meilleure façon d'illustrer ce propos serait peut-être de mentionner quelques-uns des déménagements de sièges sociaux qui ont retenu l'attention ces dernières années. En 2001, Boeing a déplacé son siège social de Seattle à Chicago, où l'on prévoyait qu'il embaucherait environ 500 personnes. L'un des motifs invoqués pour justifier cette décision est le panier de généreux stimulants offert par l'État de l'Illinois et la ville de Chicago, estimé à environ 62 millions de dollars É.-U. en concessions fiscales, subventions et autres avantages. Cela représente environ 124 000 dollars É.-U. par employé.

En particulier, Les Canadiens, se sont inquiétés de la situation de leurs sièges sociaux. À la fin des années 90 et au début de la présente décennie, on craignait que la faible valeur du dollar canadien ne contribue à accentuer le mouvement de prise de contrôle de sociétés canadiennes par des prédateurs étrangers, à rabais, provoquant ainsi une véritable « éviscération » du secteur des entreprises au Canada. Au cours des dernières années, cette crainte a été ravivée par le nombre élevé d'acquisitions étrangères de sociétés canadiennes alors que le dollar canadien s'appréciait. Certains des plus grands noms dans les milieux d'affaires au Canada ont ainsi été acquis par des étrangers – la Compagnie de la Baie d'Hudson, Falconbridge, Inco, Dofasco, Algoma Steel et les hôtels Quatre Saisons, pour en nommer quelques-uns. Le chef de la direction de la Banque Royale du Canada, Gordon Nixon, a noté que durant la dernière année, 116

37 États-Unis, National Science Foundation, 2006, tableau 2-37 en appendice.

38 McKinsey Global Institute, *The Emerging Global Labour Market: Part 2 - the Supply of Offshore Talent in Services*, juin 2005.

sociétés canadiennes inscrites en bourse avaient été acquises par des intérêts étrangers, soit plus que dans tout autre grand pays, y compris des économies beaucoup plus importantes comme les États-Unis, le Royaume-Uni, la France et les pays nordiques combinés[39].

Cela soulève deux questions :

1) Qu'est-il arrivé du nombre de sièges sociaux au Canada?
2) Le fait que des sièges sociaux soient détenus par des intérêts étrangers importe-t-il?

Sur le premier point, le nombre de sièges sociaux a en réalité augmenté au Canada pour atteindre 4 161 en 2005, alors qu'il était de 4 061 en 1999, tandis que le nombre d'emplois dans les sièges sociaux a progressé encore plus, soit de 17 000, pour s'établir à 175 000 en 2005[40]. Sur le second point, les entreprises sous contrôle étranger comptaient pour la totalité de l'augmentation du nombre de sièges sociaux au Canada durant cette période et pour six nouveaux emplois sur dix dans les sièges sociaux. On a aussi constaté que, parallèlement aux prises de contrôle étrangères, le nombre de nouveaux sièges sociaux dépassait le nombre de sièges disparus, et que l'emploi dans les sièges sociaux était aussi élevé après qu'avant les prises de contrôle[41]. Bien que ces données ne tiennent pas compte de la vague plus récente de fusions et acquisitions, sur une période significative marquée par la crainte d'un exode, non seulement le nombre de sièges sociaux et le nombre d'emplois dans les sièges sociaux n'ont-ils pas diminué, mais ils ont augmenté et les acquisitions étrangères pourraient même avoir contribué à améliorer la situation.

Si l'on consulte une autre source, soit le palmarès des 500 plus grandes entreprises publiée annuellement par le magazine Fortune, le nombre de sociétés canadiennes qui y figurent a presque triplé, passant de 5 en 1995 à 14 en 2006[42]. Ces 14 entreprises canadiennes représentent 2,8 p. 100 des entreprises inscrites sur la liste – une part légèrement plus élevée que la part du PIB mondial détenue par le Canada (2,5 p. 100). La CNUCED dresse aussi annuellement une liste des plus grandes sociétés transnationales dans le monde, tenant compte non seulement de la taille de l'entreprise mais aussi de la proportion des revenus et des avoirs hors du pays d'origine. Dans le classement de 2005, le plus récent qui soit disponible, on retrouve trois sociétés canadiennes – ici aussi, représentant une part légèrement plus élevée que la part du Canada dans le PIB mondial, ce qui incite à penser que le Canada s'en tire aussi bien qu'on aurait pu l'espérer.

Bien que le Canada semble tirer raisonnablement bien son épingle du jeu, nous devons reconnaître que la situation peut évoluer rapidement car les sièges sociaux, à l'instar d'autres fonctions, deviennent de plus en plus mobiles. Beckstead et Brown (2006) ont constaté qu'au cours de la période de six ans écoulée entre 1999 et 2005, plus du tiers des sièges sociaux canadiens avaient disparu (fermés ou partis du Canada). Comme nous l'avons noté précédemment, la seule raison pour laquelle il y a eu une augmentation nette du nombre de sièges sociaux durant cette période, est qu'un nombre encore plus grand d'entreprises ont commencé à opérer ou sont déménagées au Canada. On observe un niveau à peu près semblable de roulement dans l'emploi des sièges sociaux[43]. Les données pour les États-Unis confirment cette observation. Environ 5 p. 100 des sièges sociaux déménagent durant une année (soit dire environ le tiers en six ans, comme au Canada)[44].

Même si la performance du Canada pour ce qui est d'attirer, de conserver et de développer des sièges sociaux peut être jugée satisfaisante, certains pays font mieux. En partant de la liste *Global 500* et en faisant à une mise à l'échelle de la taille de l'économie en fonction du PIB, on constate que certains pays montrent une performance nettement supérieure. Le leader mondial est la Suisse, qui abrite 12 des 500 plus grandes entreprises dans le monde mais dont la taille de l'économie est d'environ le tiers de celle du Canada. Les Pays-Bas, la France, le Royaume-Uni et

39 Rapporté dans le *Toronto Star*, « Target Canada », 21 avril 2007.

40 Statistique Canada, « L'emploi dans les sièges sociaux au Canada », *Le Quotidien*, 12 juillet 2006.

41 Beckstead et Brown, 2006.

42 Magazine *Fortune*, liste annuelle des 500 plus grandes sociétés dans le monde.

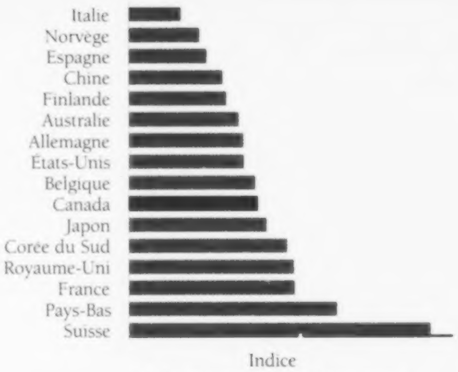
43 Beckstead et Brown, 2006.

44 Strauss-Kahn et Vives, 2005.

la Corée du Sud affichent aussi un bilan sensiblement meilleur que celui du Canada.

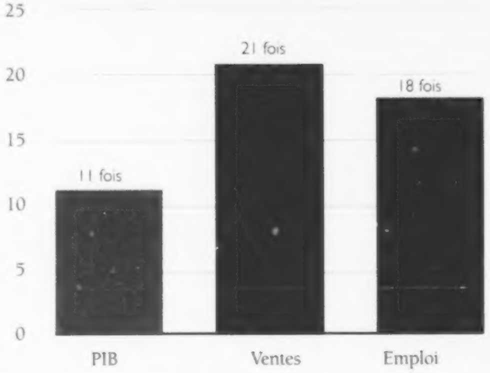
En outre, les entreprises canadiennes ne sont généralement pas d'envergure planétaire. Si l'on compte 14 sociétés canadiennes parmi les 500 plus grandes entreprises dans le monde, la plupart apparaissent au bas de la liste. Ainsi, en additionnait les recettes des entreprises de la liste *Global 500*, la part des entreprises canadiennes serait de loin inférieure à la part du PIB mondial détenue par le Canada. De plus, comme l'ont souligné Moore et Rugmen (2003), les entreprises canadiennes sont généralement des acteurs régionaux plutôt que mondiaux, la majorité de leurs revenus provenant d'Amérique du Nord. Seul un petit nombre de sociétés canadiennes figurant sur la liste tirent une part importante de leurs recettes hors de l'Amérique du Nord[45]. Il est bien connu que les États-Unis accueillent une part élevée des exportations canadiennes – 75,9 p. 100 en 2006. Mais cela ne tient pas compte des opérations des filiales canadiennes à l'étranger, beaucoup plus diversifiées sur le plan géographique que le sont nos exportations[46]. Mais ici aussi, les entreprises canadiennes n'ont pas la même présence mondiale que les multinationales d'autres pays. La valeur des ventes hors de l'Amérique du Nord des multinationales américaines est 21 fois supérieure à celle des multinationales canadiennes, tandis que le nombre d'employés est 18 fois plus élevé. Étant donné que le PIB des États-Unis est à peu près 11 fois celui du Canada, on peut affirmer que les entreprises américaines ont une présence internationale à peu près deux fois plus grande que les entreprises canadiennes, en tenant compte de la taille de l'économie. Mais cela pourrait changer. Dans les années 80, 69,3 p. 100 des flux d'IED sortant du Canada allaient aux États-Unis; dans les années 90 et jusqu'à maintenant au cours de la décennie, le chiffre correspondant est de 48,9 p. 100.

Nombre de sociétés figurant au Fortune Global 500 normalisées en fonction de la taille de l'économie



Données : Magazine *Fortune* et ONU, *Indicateurs du développement dans le monde*

Activités des multinationales canadiennes et américaines hors de l'Amérique du Nord



Données : Statistique Canada, Statistiques du commerce des filiales étrangères, et Bureau of Economic Analysis des États-Unis, *Operations of Majority Owned Non-bank Foreign Affiliates*, 2004.

L'Institute for Competitiveness and Prosperity, de l'Ontario, a identifié 72 leaders mondiaux au Canada – des sociétés faisant partie du groupe des cinq plus grandes entreprises dans un segment du marché. C'est plus du double des 33 entreprises que l'organisme a pu identifier en 1985, confirmant la bonne performance signalée précédemment. Il faut rappeler à nouveau que pour maintenir une telle performance, le Canada doit offrir un environnement propice à attirer des multinationales et à garder celles qui y sont déjà (canadiennes et étrangères), et à permettre l'éclosion de nouvelles entreprises canadiennes. La même étude notait que seulement 16 des 72 entreprises figurant actuellement sur la liste y étaient en 1985[47]. Il y a

45 Karl Moore et Alan Rugman, *Policy Options*, 2003.

46 Voir l'encadré intitulé « Statistiques du commerce des filiales étrangères (SCFE) ».

47 Institute for Competitiveness and Prosperity, *Annual Report*, 2007.

donc un roulement considérable et il est difficile de choisir d'éventuels gagnants. Des recherches similaires aux États-Unis débouchent à peu près sur la même conclusion : il y a un roulement élevé parmi les sièges sociaux et le développement de petites entreprises qui pourront devenir des champions dans leur domaine constitue un volet important de ce phénomène[48].

Avec l'expansion de la Chine, de l'Inde et d'autres pays, le Canada comptera pour une part encore plus restreinte de l'économie mondiale. En revanche, les entreprises auront un plus grand marché à desservir et la taille moyenne des acteurs mondiaux augmentera vraisemblablement. Mais l'essor des chaînes de valeur mondiales pourrait profiter au Canada s'il réussit à attirer les sièges sociaux de ces entreprises en croissance. L'amélioration des communications et des transports réduira le besoin pour les sociétés de se regrouper en un même lieu. Ainsi, il est peut-être moins probable aujourd'hui que seulement quelques villes, comme New York, Londres et Shanghai, abritent toutes les grandes sociétés mondiales; les pays moins peuplés, comme le Canada, peuvent rivaliser s'ils arrivent à offrir une destination attrayante. Non seulement la croissance des autres pays ne cause pas de tort au Canada, mais elle lui est profitable. Pour ce dernier, le défi consiste non pas à maintenir un nombre donné de sièges sociaux d'entreprises, mais à permettre aux multinationales canadiennes de se développer et d'acquérir une stature mondiale.

Conclusions et conséquences

Avec l'essor des chaînes de valeur mondiales, il est de plus en plus facile de localiser des activités un peu partout dans le monde, en fonction de l'endroit où il est le plus efficace de mener une activité. Les progrès de la technologie ont accru par ailleurs la mobilité internationale d'un plus grand nombre d'activités, y compris un large bassin d'emplois hautement spécialisés dans les services qui, auparavant, étaient considérés non commercialisables. Cela survient dans un contexte où s'intensifie la concurrence internationale en vue d'attirer les activités de plus grande valeur. Non seulement les concurrents émergents, tels que la Chine et l'Inde, progressent-ils rapidement le long de cette chaîne de valeur, mais les rivaux de longue date ne restent pas inactifs.

La crainte de voir des emplois disparaître à cause de la délocalisation a largement dominé le débat jusqu'ici, mais comme nous l'avons montré, cette inquiétude est mal fondée. Non seulement les chiffres qui font la manchette sur le nombre d'emplois pouvant être délocalisables exagèrent-ils grandement l'effet du phénomène jusqu'à maintenant, mais ils passent sous silence ses avantages éventuels. Le véritable défi que pose la montée des chaînes de valeur mondiales est de faire du Canada une destination de choix pour les activités à valeur élevée essentielles à l'amélioration continue du niveau de vie des Canadiens. À cet égard, de légères différences dans le contexte économique entre divers endroits joueront un rôle de plus en plus important pour déterminer quelles tâches seront effectuées dans chaque pays, province ou ville. Par conséquent, il est devenu impératif de parfaire l'environnement économique.

Comme l'a noté Blinder (2006), de la même manière que la première révolution industrielle n'a pas éliminé l'agriculture dans les pays riches et que la seconde révolution industrielle n'a pas éliminé la fabrication, la troisième révolution industrielle ne chassera pas à l'étranger tous les services impersonnels. Il est aussi utile de signaler que la première et la seconde révolution industrielle ont nécessité des rajustements, mais ont aussi produit des avantages incommensurables. Il en sera de même de la troisième révolution industrielle. Cependant, à la lumière de l'expérience passée, on peut penser que ceux qui sont le mieux préparés et aptes à s'adapter le plus rapidement seront aussi ceux qui en tireront le plus grand bénéfice.

48 Klier et Testa, 2002.

Appendice Un : Définition de « chaîne de valeur mondiale »

À certains égards, l'expression « chaîne de valeur mondiale » peut être considérée comme un substantif – un état du monde dans lequel différentes étapes de la chaîne de valeur sont dispersées un peu partout sur la planète et reliées dans des réseaux de production complexes. Cet état contraste avec le « commerce classique », souvent considéré comme étant la production d'un bien à un endroit en vue de le vendre dans un autre. Ou encore, des multinationales exploitant des réseaux mondiaux de succursales qui produisent et vendent essentiellement sur le même marché.

Dans la même veine, on peut envisager le phénomène en employant la forme verbale – « délocaliser » et « impartir » signifiant le mouvement d'activités d'un endroit vers un autre. Mais ce n'est qu'une des façons dont les chaînes de valeur mondiales peuvent se former. À titre d'exemple, une entreprise en expansion peut simplement créer une nouvelle fonction à un endroit éloigné de son pays d'origine pour fournir des services au reste de l'organisation, mais sans déplacement d'activité. Il importe aussi de signaler qu'il ne s'agit pas d'un processus à somme nulle : le gain fait à un endroit n'enlève pas forcément quelque chose à l'autre. Les données montrent qu'à mesure qu'une entreprise en expansion commence à produire à un endroit, il y a une probabilité élevée qu'elle étende sa production à d'autres endroits. Cela aide à comprendre pourquoi les mesures de la délocalisation font ressortir si peu de pertes d'emploi alors que les entreprises accroissent leur main-d'œuvre à l'étranger.

Appendice Deux : Glossaire des termes

Une terminologie entièrement nouvelle s'est créée autour du phénomène des chaînes de valeur mondiales. Dans ce qui suit, nous décrivons comment ces termes ont été utilisés dans le présent rapport, en présentant un cadre permettant de comprendre comment ces notions peuvent être liées aux chaînes de valeur mondiales.

Impartition – Le déplacement d'une activité hors de l'entreprise. Ce phénomène est souvent associé aux services. Un exemple serait le cas d'une entreprise qui avait son propre personnel de nettoyage et d'entretien et qui a confié en sous-traitance ces tâches à une entreprise de l'extérieur.

Délocalisation – Déplacement d'activités hors des frontières nationales. Cela peut se produire au sein ou à l'extérieur de l'entreprise. Ce phénomène est souvent associé au déménagement d'une activité – la fermeture complète ou partielle d'installations ou l'arrêt d'un type particulier d'activités dans un établissement au pays, lesquelles seront remplacées par des installations situées dans un pays étranger. À titre d'exemple, une entreprise ferme son centre d'appel au pays et en ouvre un dans un pays étranger.

Impartition à l'étranger – Mouvement d'activités hors de l'entreprise et des frontières nationales. Ce phénomène est souvent associé aux services. Il représente une combinaison des deux premiers phénomènes. Un exemple serait la fermeture d'un centre d'appel au pays en vue de confier ces services en sous-traitance à une autre entreprise établie à l'étranger.

Délocalisation de l'étranger – Le fait d'accueillir des activités délocalisées de l'étranger. Cela peut se produire au sein ou à l'extérieur de l'entreprise. Ainsi, un centre d'appel peut être fermé à l'étranger et cette activité déménagée quelque part au pays.

Délocalisation à proximité – Délocalisation (sortie) ou impartition de l'étranger (entrée), mais à destination ou en provenance d'un endroit situé à proximité.

Activité ou fonction – Terme employé pour décrire l'étape de la chaîne de valeur qui est déplacée. Chaque étape de la chaîne de valeur correspond à une activité ou à une fonction.

Chaîne d'approvisionnement mondiale – Ensemble des intrants requis pour fabriquer un produit. Souvent associée à une entreprise donnée et ayant trait généralement à la production de biens. À titre d'exemple, une chaîne d'approvisionnement mondiale serait constituée de toutes les sources d'approvisionnement en produits d'une entreprise (dans le cas d'un vendeur de produits, comme un commerce de détail) ou d'intrants intermédiaires (dans le cas d'un producteur).

Commerce intégrateur – L'observation d'un commerce croissant d'intrants intermédiaires et/ou de flux intra-industrie pouvant découler de la formation de chaînes de valeur mondiales. Souvent associé uniquement aux biens.

Bibliographie

Amiti, Mary, et Shang-Jin Wei (2005). « Service Offshoring, Productivity, and Employment: Evidence from the United States », *IMF Working Paper*, n° WP/05/238.

Baldwin, John R., Beckstead, Desmond, et Mark Brown (2003). « Exode, rationalisation ou concentration? Analyse des sièges sociaux au Canada, 1999 à 2002 », Statistique Canada, *Document de recherche*, n° 019.

Baldwin, John R., et Wulong Gu (2007). « Outsourcing and Offshoring in Canada: Trends, Causes and Economic impact », Statistique Canada, non publié.

Baldwin, John R., et Wulong Gu (2005). « Liaisons globales : multinationales, propriété étrangère et croissance de la productivité dans le secteur canadien de la fabrication », Statistique Canada, *Document de recherche*, n° 009; n° 11-622-MIF au catalogue.

Bardhan, Ashok D., et Cynthia Kroll (2003). *The New Wave of Outsourcing*, Fisher Centre for Real Estate and Urban Economics, Université de la Californie à Berkeley, document n° 1103.

Beckstead, Desmond, et W. Mark Brown (2006). « L'emploi dans les sièges sociaux au Canada, 1999-2005 », Statistique Canada, *Études analytiques*, n° 014.

Blinder, Alan S. (2006). « Offshoring: The Next Industrial Revolution? », *Foreign Affairs*, 1er mars 2006.

Curtis, John M., et Aaron Sydor. « L'ALENA et le changement structurel dans l'économie canadienne », paru dans *L'ALENA : Le libre-échange par défaut*, publié sous la direction de Dorval Brubelle et Christian Deblock.

Hummels, David (1999). « Have International Transportation Costs Declined? », document non publié, disponible sur le site https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/res_display.asp?RecordID=1158.

Hummels, David (2001). « Time as a Trade Barrier », Center for Global Trade Analysis, Department of Agricultural Economics, Purdue University, *GTAP Working Paper*, n° 1152.

Kirkegaard, Jacob Funk (2007). « Offshoring, Outsourcing, and Production Relocation – Labour-Market Effects in the OECD Countries and Developing Asia », Peterson Institute for International Economics, *Working Paper*, n° 07-02.

Klier, Thomas, et William Testa (2002). « Location Trends of Large Company Headquarters During the 1990s », *Economic Perspectives*.

Levine, Linda (2004). *Offshoring (a.k.a. Offshore Outsourcing) and Job Insecurity Among U.S. Workers*, Congressional Research Service, Report for Congress.

Mankiw, N. Gregory, et Phillip Swagel (2006). « The Politics and Economics of Offshore Outsourcing », *NBER Working Paper*, n° 12398.

McKinsey Global Institute (2005). *The Emerging Global Labour Market*.

Morissette, René, et Anick Johnson (2007). « Offshoring and Employment in Canada: Some Basic Facts », Statistique Canada, *Research Paper*, n° 300.

Olsen, Karten Bjerring (2006). « Productivity Impacts of Offshoring and Outsourcing: A Review », *STI Working Paper*, OCDE.

Strauss-Hahn, Vanessa, et Xavier Vives (2005). « Why and Where Do Headquarters Move? », *CEPR Discussion Paper*, n° 5070.

Van Welsum, D., et G.Vickery (2005). *The Share of Employment Potentially Affected by Offshoring – An Empirical Investigation*, OCDE, DSTI/ICCPIE(2005)8/Final.